



I.S.A.R.A.
31, place Bellecour
69002 LYON

C.I.R.A.D. - F.L.H.O.R.
B.P. 180
97455 Saint Pierre La Réunion

**La filière du litchi à la Réunion :
Quels besoins en recherche - développement**

DOCUMENT DE SYNTHESE

Mémoire de Fin d'Etudes
23^e promotion (1990-1995)

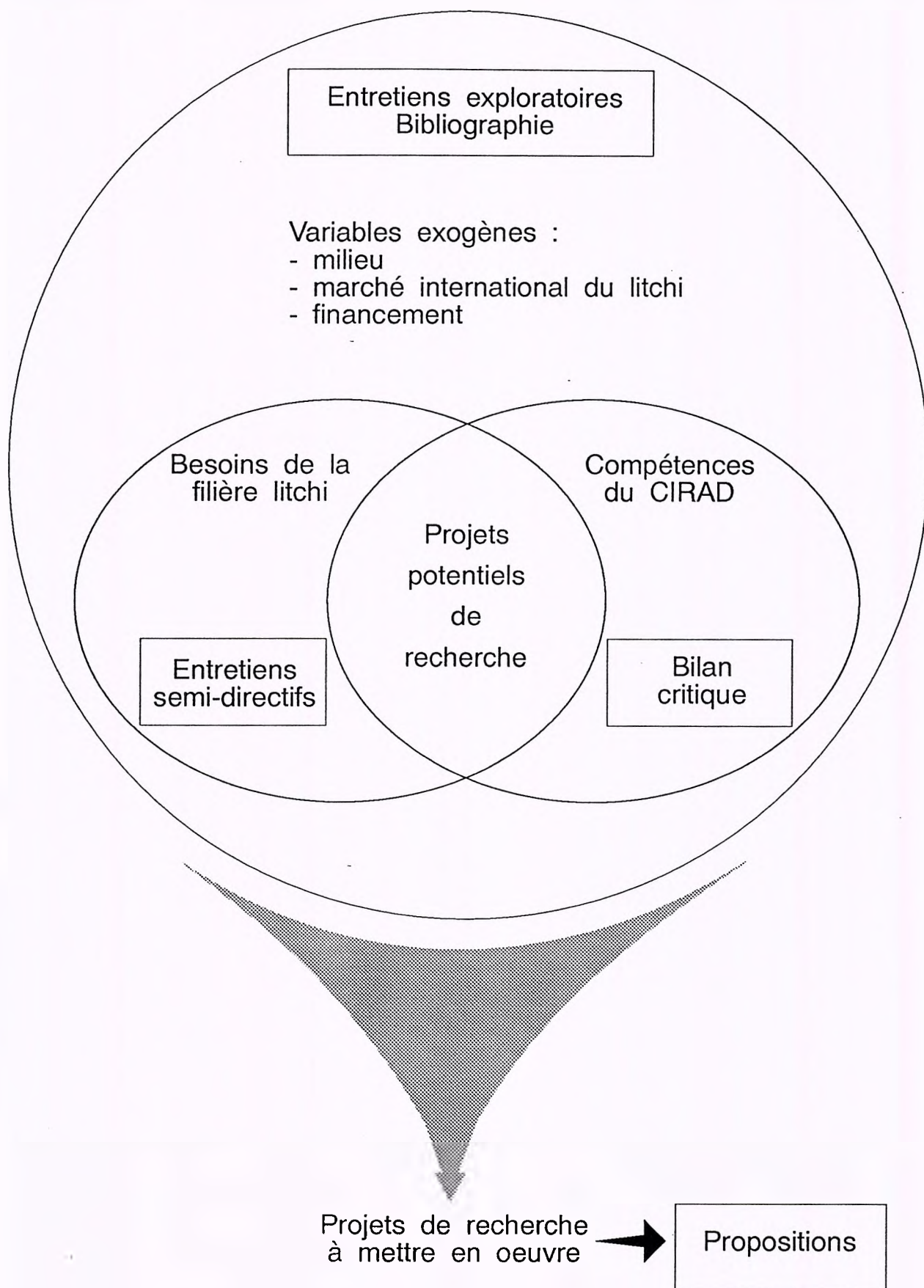
Date : 27 / 09 / 95

Directeur du Mémoire :
VANNIERE Henri

QUELIN Claire
Elève-Ingénieur ISARA

Enseignant principal :
GUGLIELMI Michel

Cette synthèse est celle d'un document réalisé par une Elève - Ingénieur de l'I.S.A.R.A. dans le cadre d'une convention avec le CIRAD - FLHOR (Saint Pierre, La Réunion). Toute mention, communication ou diffusion devra faire état de l'origine ISARA.



Démarche suivie et outils utilisés

Introduction

La filière du litchi à la REUNION, de la production à l'écoulement, a toujours été **traditionnelle et peu structurée**. En 1988, quatre raisons motivent un soutien à la production de litchi :

- 300 tonnes de litchi ont été exportées en 1987;
- la demande locale est forte;
- la SEMEX (Société d'Economie Mixte pour l'EXportation) a été créée en juin 87;
- des besoins de culture de diversification de la canne à sucre se font sentir.

C'est pour cela que le conseil général met en place une "**subvention export**". Elle engage moralement l'agriculteur à diriger tout ou partie de sa production vers l'exportation. Le régime d'aide est restreint en 1992 et arrêté en 1995.

La moitié du verger est détruit en 1989 par le **cyclone FIRINGA**. L'impact de la subvention est alors amplifié. Les surfaces évoluent de 200 hectares après le cyclone à 1 000 hectares en 1995. Cette incitation à la culture du litchi a permis de dépasser largement le potentiel initial de production. En outre, les visites annuelles de suivi, nécessaires pour l'attribution de la prime, ont permis d'acquérir de nombreuses données sur le verger de litchi réunionnais.

Aujourd'hui, le parc de litchis réunionnais repose sur :

- des plantations anciennes, parfois centenaires,
- des arbres de jardin,
- des arbres issus d'une période de plantation intense dans les années 60,
- des plantations subventionnées par le régime d'aide du Conseil Général.

Si rien ne change dans le fonctionnement de la filière, un tel potentiel de production peut amener le marché à un état de surproduction.

Le pôle de recherches sur les fruitiers tropicaux apparaît à l'Ile de la REUNION en 1974. En 1979, le litchi est évoqué dans le "programme de développement quinquennal de la recherche agronomique et des productions fruitières à la REUNION" élaboré par J.P. GAILLARD. En 1984, un programme litchi est monté par l'IRFA pour développer le marché d'exportation. Conforté dans ses objectifs par une étude d'évaluation du premier plan, il est financé par l'ODEADOM pour cinq ans.

Un nouveau financement ODEADOM est obtenu pour l'"opération expérimentation-développement pour une culture rationnelle du litchi à la REUNION". Les résultats du premier programme sont testés chez les agriculteurs. Il prend fin en juin 1995.

Aujourd'hui, le CIRAD se demande si les connaissances sur la production sont suffisantes pour satisfaire la demande des professionnels, ou si d'autres travaux de recherches sont à entreprendre. Pour répondre à cela faut connaître :

- les enjeux que représente la culture du litchi pour l'Ile, afin de mesurer quels efforts sont à faire et quelles perspectives de développement sont à escompter;
- le rôle et les moyens du CIRAD-FLHOR, pour déterminer quelles pourraient être ses activités dans les perspectives de la filière litchi.

La méthode retenue, pour arriver à formuler pour le CIRAD-FLHOR quelques propositions, est présentée par le schéma ci-joint "Démarche suivie et outils utilisés".

1 - Le litchi peut-il être une nouvelle ressource pour l'île de la REUNION ?

1 - 1 Petite et pauvre

La REUNION est très **montagneuse**, elle culmine à 3 069 mètres au Piton des NEIGES. La configuration est très accidentée seulement 22% inférieur à 10%. Cette géographie physique très **contrastée** se retrouve également au niveau climatique, pédologique et végétal (cf. carte ci-contre).

La **densité** et le taux de natalité sont élevés, avec respectivement 242 hab./km² et 23 naissances pour mille habitants (contre 104 hab./km² et 12,9 pour mille en France). Ceci est d'autant plus impressionnant qu'un cinquième de la population vit sur deux tiers du territoire.

Le **chômage** concerne 40% de la population active et 31,2% des ménages bénéficient du RMI (Revenu Minimum d'Insertion). Le nombre des exploitations est en baisse. L'**agriculture** reste une des principales ressources de l'île avec une SAU (Surface Agricole Utilisée) de 67 154 ha, soit 30% de la surface totale contre 52% en métropole. Il disparaît surtout des petites exploitations, mais la taille moyenne des exploitations reste faible avec 3,6 ha en 1993 (elle est de 28,1 ha en FRANCE métropolitaine au RGA de 1988).

Traditionnellement il se cultivait à la REUNION de la canne, du vetiver, du géranium, de la vanille (cf. carte ci-contre). Toutes ces cultures ont aujourd'hui été abandonnées, la canne reste la culture dominante mais perçoit d'importantes subventions.

Une pression foncière forte se fait sentir sur les terres agricoles. Elle est due à l'existence de peu de terres cultivables, au délaissement des terrains trop escarpés, à une augmentation de la population de l'île, donc une concurrence croissante entre cultures vivrières et un besoin plus grand en surface habitable. La gestion de l'espace est très délicate.

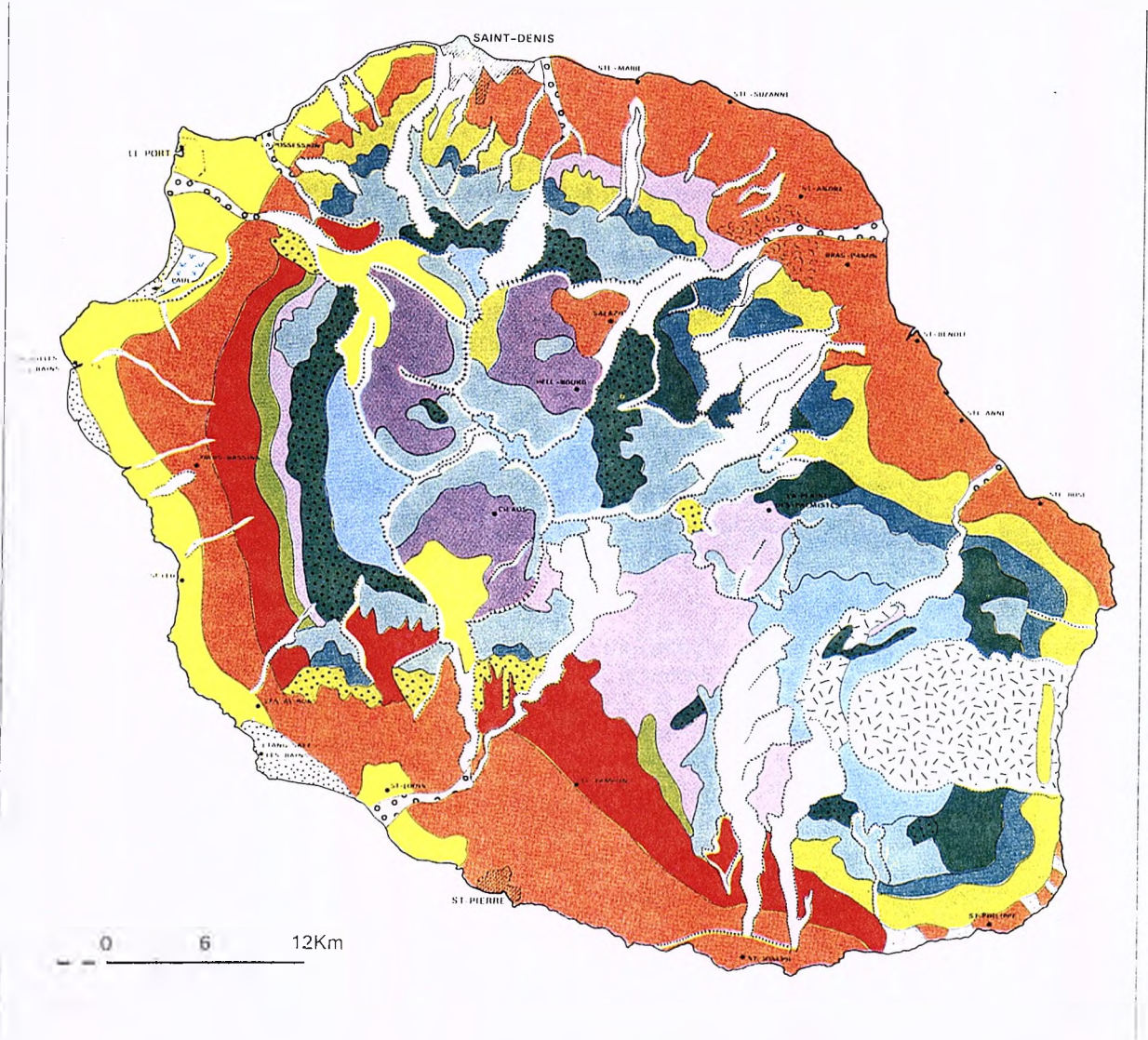
1. Un relief escarpé et un espace exigu,
2. une population croissante et du chômage,
3. des productions traditionnelles en crise et un manque de ressources,

voilà trois spécificités de la situation de l'agriculture réunionnaise, grâce auxquelles des cultures à haute valeur ajoutée sur de petites surfaces, comme le litchi, sont opportunes.

Pourtant, tout n'est pas favorable au développement du litchi. Il n'existe pas de structure collective expérimentée pour canaliser de gros volumes et le marché immédiat est limité du fait de l'insularité. A cela s'ajoute un secteur constitué de nombreux petits producteurs non spécialisés, aux préoccupations diverses et pas toujours conscients de la situation. Par ailleurs, de l'avis de tous, la prime était, particulièrement attractive. La motivation des planteurs a donc rarement été fondée sur le seul objectif d'exportation à terme. Enfin, les emplois saisonniers à faible qualification sont difficiles à trouver à cause du climat créé par les aides sociales.

Figure 30

VEGETATION NATURELLE PRIMAIRE ET SECONDAIRE (d'après Th. CADET)
ET ACTIVITÉS AGRICOLES



VEGETATION NATURELLE

- Absence de végétation (ou lichens, fougères) (volcanisme actuel)
- Végétation éricoïde d'altitude
- Forêt mesotherme
- Forêt megatherme hygrophile
- Fourré très hygrophile à Pandanus
- Forêt à Acacia heterophylla (Tamarins)
- Forêt secondaire à Goyaviers et Jamrose
- Forêt secondaire à Goyaviers dominants
- Savane semi - aride herbeuse ou arbustive à Leucaena (végétation secondaire)
- Végétation marécageuse
- Végétation indifférenciée des escarpements
- Lits actuels des cônes de déjection

ACTIVITES AGRICOLES ET BOISEMENTS

- Canne à sucre
- Géranium et cultures diverses (légumes, maïs, tabac, fruitiers, fleurs, vetyver...)
- Boisements d'Acacia decurrens
- Paturages d'altitude dominants
- Cultures des "cirques" (sur "Ilets") et végétation des zones ravinées
- Vanille
- Boisements de Filaos sur sables littoraux

1 - 2 Une filière obscure ou adaptée

Les surfaces plantées entre 1988 et 1993 vont entrer en production. Elles offrent deux alternatives :

- celle d'entrer provisoirement en situation de surproduction et de voir à terme la culture du litchi péricliter;
- celle d'organiser la filière pour répondre à de nouveaux marchés et permettre à tous les planteurs d'écouler leur produit.

Aujourd'hui, le "**bazardier**" ou "accapareur" reste "le personnage clef de la commercialisation des fruits et légumes à la REUNION.[...] Mais le vocable de "bazardier" recouvre en fait une assez grande diversité de professions : certains, notamment, cumulent les fonctions de gros et de détail, en pratiquant la vente ambulante ou en étant installés sur les marchés forains.[...] il existe effectivement des "bazardiers" qui travaillent en absence complète de transparence,[...] mais il en est d'autres qui exercent leur activité en toute légalité"¹.

Les **producteurs** de litchi, parfois eux mêmes "bazardiers", se sont multipliés en nombre et en type d'exploitations. S'il est de ce fait de plus en plus difficile pour les "bazardiers" de contrôler l'écoulement des litchis, il est également pour les **organismes d'encadrement** particulièrement complexe de mener une politique de structuration.

Deux **groupements** se sont récemment montés pour le litchi. Trois autres structures de fruits et légumes en traitent également. Une SICA est chargée de la gestion du terminal export de l'aéroport de Saint Denis.

La **professionnalisation de la production arboricole** est engagée en amont autour des organismes techniques et des groupements de producteurs. Il reste à structurer la filière et organiser la commercialisation.

Le fruit est très apprécié des réunionnais et le **marché local** encore très porteur. Pourtant, même un potentiel estimé à 6 000 tonnes est largement couvert par l'offre prévue de 12 000 tonnes d'ici la fin du siècle. Des évolutions sont cependant possibles grâce à :

- une élasticité de la demande,
- une augmentation de la population et du niveau de vie,
- une évolution des habitudes alimentaires. La cuisine locale à base de riz accorde peu de place aux desserts, mais elle est pénétrée par des habitudes alimentaires européennes,
- l'agrandissement de la demande par l'exploration des grandes surfaces et la recherche de la clientèle touristique,
- la transformation du fruit en produits locaux comme le jus de fruits, le punch ou la confiture.

Le **marché européen** du litchi s'étend du mois de décembre au mois de mars et correspond à la production de l'hémisphère sud. Il est alimenté au 2/3 par MADAGASCAR et consommé à 80% en FRANCE. Il a considérablement évolué. En dix ans, le volume des importations dans la CEE a été multiplié par 5. L'essentiel est

¹G. BEISSON (1992)

importé par bateau, le fret aérien est réservé aux produits qui ont une grande marge, c'est le cas en début de campagne pour MADAGASCAR et l'île MAURICE (début novembre) et pour le haut de gamme réunionnais, asiatique et israélien.

Les transports pour l'export sont privilégiés par de nombreux échanges avec la métropole. L'ouverture du canal de SUEZ a baissé la durée du transport maritime de 3 semaines à 2 semaines. A cause d'une demande locale forte et de l'insularité, le consommateur réunionnais paye souvent son litchi plus cher que le métropolitain. De telles conditions rendent quasi impossible le respect des engagements que les producteurs peuvent prendre pour l'exportation.

Pour développer l'écoulement plusieurs voies sont à explorer simultanément, mais dans chaque cas des progrès sont nécessaires. Pour une **exportation d'un produit de qualité** il faut parvenir à organiser le conditionnement et l'agrèage des produits pour des volumes importants. Le fret aérien est limité à une centaine de tonnes par semaine, il faut étudier les possibilités maritimes.

Les possibilités de **transformation** sont à envisager avec les entreprises locales pour une valorisation en produits locaux et utiliser les écarts de triage de l'exportation.

Une **diversification** du produit localement doit pouvoir permettre d'atteindre la clientèle de grandes surfaces et touristique.

Pour réaliser tous ces projets, il va falloir investir dans des structures de transport et de conditionnement. Chacun attend pour cela de nouvelles aides.

1 - 3 Les compétences du CIRAD-FLHOR

Le CIRAD (Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement) est un Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial. Le FLHOR est le département qui s'occupe des productions fruitières et horticoles.

La mission du CIRAD est de conduire des recherches si elles correspondent à une demande de la profession. C'est ce qu'il a fait en conduisant deux programmes consécutifs sur le litchi. Les travaux ont été regroupés autour de cinq thèmes :

- suivi de la collection,
- physiologie
- techniques de multiplication
- techniques culturales
- opérations post-récolte.

Le bilan de ces recherches a permis de repérer outre l'avancement scientifique, les capacités du CIRAD. Conscient des forces et faiblesses de l'organisme nous pourrions soit tenter de les modifier, soit en tenir compte dans les propositions d'actions futures.

Pour répondre à ses objectifs, le CIRAD-FLHOR possède **deux avantages** de situation. Il bénéficie d'une part d'une bonne notoriété auprès des agriculteurs et des

organismes professionnels, due à ses résultats de recherches. Et d'autre part d'une proximité avec les agriculteurs, qui vient des contacts avec le SUAD, de l'activité de pépinière et des expérimentations en milieu réel.

Son statut d'EPIC lui offre stabilité et indépendance face aux changements politiques mais le contraint à des **recherches de financements**, qui prennent du temps et rendent sensible à la notion de rentabilité économique.

La souplesse que lui procure l'emploi de nombreux personnels vacataires peut aussi être la source de **problèmes de continuité** et d'efficacité des travaux menés.

Le CIRAD-FLHOR, à la lueur de ce bilan, apparaît **compétent** pour satisfaire des besoins de **développement**, auxquels peuvent être apportées des connaissances scientifiques, mais aussi pour fournir la réflexion nécessaire aux bailleurs de fond et induire une dynamique de développement raisonnée.

Quand il définit ses objectifs, ses relations internationales et ses partenaires locaux lui permettent de les situer dans un contexte en évolution. S'il ne dispose pas de moyens techniques, humains et financiers suffisants pour leur réalisation ou s'il n'est pas compétent sur la totalité du projet, il travaille en **collaboration**. Le CIRAD peut se repositionner entre la quête de l'information et la diffusion des résultats des recherches. Les résultats doivent être communiqués pour pouvoir être vulgarisés.

La vocation de la pépinière reste ambiguë. Il semble difficile de garder deux objectifs aussi différents que recherche et activité commerciale liée à la production de plants, sans que l'un prenne le pas sur l'autre. Cette situation est peut-être une bonne illustration de l'hésitation générale au sein du CIRAD entre recherche et développement.

2 - Lever incohérences et incertitudes...

2 - 1 Sur des facteurs externes au CIRAD-FLHOR

L'étude de la filière amène à remarquer des discordances dans les discours de la profession. Elles entraînent des incohérences dans les propos et les réactions des différents acteurs. Trois concernent des questions primordiales pour l'orientation et les fonctionnements de la filière. Il faudra les lever s'il faut assurer l'évolution de la filière.

Tout le monde reconnaît que l'informel dépasse la transparence dans le marché du litchi, même si les quantités qui transitent par le marché de gros de Saint Pierre ont augmenté. Les **"bazardiers"** travaillent discrètement mais en paix. Tout acteur de la filière litchi est amené à travailler avec eux. Ils sont incontournables. Pourtant une discordance apparaît quand nous nous enquérons du rôle qu'ils ont à jouer dans la filière. Certains souhaitent qu'à terme ils n'en aient aucun; d'autres, effrayés par la fracture potentielle que créerait cette mini révolution, tolèrent de leur laisser le marché local; d'autres enfin les déclarent compétents techniquement et commercialement pour gérer l'ensemble du marché. Quoi qu'il en soit, les bazardiers

occupent une place essentielle dans la filière litchi et ils ne sont représentés officiellement dans aucune organisation. Décider de la place qu'ils doivent tenir n'est pas simple, mais il faudrait pour y parvenir cesser de considérer le sujet tabou et intégrer ces acteurs dans les réflexions.

Au début de la subvention export du Conseil Général, personne ne possédait suffisamment de recul sur la culture du litchi pour décider d'**orientations techniques**. *Le type de plantation doit-il rester traditionnel pour être protégé des cyclones, ou accéder à des terrains mécanisables pour une culture plus intensive, plus rentable mais exposée aux risques cycloniques et empiétant sur les terrains cannières ?*

Par la suite les surfaces ont augmenté très rapidement sans que ces questions ne puissent être satisfaites. Aujourd'hui que les plantations sont quasi nulles, nous nous retrouvons avec des types de vergers très divers toujours sans savoir lesquels privilégier. Ces manques de réponses se répercutent sur le CIRAD qui ne peut résoudre certaines questions.

Le CIRAD doit-il orienter ses recherches en fonction d'une idée de développement ou répondre aux attentes majoritaires ?

Doit-il dans ses recherches et ses conseils orienter les gros producteurs, vers une culture intensive, des coûts de revient plus faibles, une mécanisation ?

Ou doit-il essayer d'améliorer la culture du litchi un terrain escarpé pour la maintenir rentable et s'en servir comme mise en valeur de terres abandonnées et des Hauts ?

De plus la profession perd de la cohérence, car chacun cherche et conseille selon ses convictions.

Concernant les organismes d'encadrement, l'**ARMEFLHOR**, le plus récent, doit trouver sa place. Les personnes rencontrées ne savent quel rôle lui attribuer. Les incertitudes autour de l'ARMEFLHOR sont imputables à sa jeunesse, à la définition imprécise de ses objectifs et à ce que chacun souhaite en faire quelque chose de différent. Elle a donc besoin :

- de définir clairement son rôle en fonction des compétences déjà présentes,
- d'accorder les points de vue interne à l'organisation,
- d'obtenir un délai pendant lequel elle pourra affirmer son utilité et son identité par ses actions.

Elle n'émane pas de la volonté des agriculteurs. Si elle est là pour recueillir leur demande elle n'est pas forcément là pour y répondre directement. Vu les partenaires présents et leurs compétences, il semble qu'elle est sa place comme centre de communication. Elle pourrait analyser les stratégies à adopter pour la filière et croiser besoins évoqués et compétences disponibles.

2 - 2 Sur des facteurs Internes au CIRAD-FLHOR

Pour optimiser l'efficacité des actions entreprises, quelques points imprécis doivent être améliorés dans le fonctionnement interne du CIRAD-FLHOR.

La gestion du personnel apparaît comme le point sensible du CIRAD. Nous observons à trois reprises son importance :

- la rotation du personnel impose un suivi particulièrement soigné, or l'encadrement et la définition des rôles n'ont pas toujours été bien effectués. De

plus, chacun doit se sentir impliquer par une connaissance des enjeux et des objectifs des différents essais. Il doit pouvoir saisir au moins globalement leur finalité.

- une concurrence avec d'autres travaux ne doit pas nuire aux résultats expérimentaux. La période de récolte du litchi chevauche celles des mangues et éventuellement de l'ananas. Ces deux productions sont à l'origine de récoltes importantes et génèrent de fortes contraintes pour la gestion du personnel.
- en période de fêtes les jours ouvrables sont diminués par les jours fériés et les manifestations organisées au sein de l'entreprise. Cette donnée doit être intégrée et ne plus surprendre.

Pour préserver la qualité de ses travaux malgré une grande mobilité du personnel, le CIRAD-FLHOR doit insister sur **les aspects méthodologiques et d'archivage**. La constitution d'une trame méthodologique pour les expérimentations, de l'élaboration du protocole à la construction d'une démarche et d'outils de suivi des essais, permettra d'améliorer la validité de l'expérimentation et la restitution de son état d'avancement. La méthodologie à retenir est différente selon que l'on travaille sur station ou chez les agriculteurs. L'amélioration de l'archivage rend l'ensemble des expérimentations plus cohérent, évite les pertes d'information et de temps. Tous les éléments nécessaires à l'analyse sont présents.

Le CIRAD-FLHOR a tout intérêt à développer ses travaux en **partenariat** :

- entre les départements du CIRAD pour couvrir un spectre de compétences plus large,
- avec les autres organismes professionnels pour éviter les actions redondantes ou opposées et réaliser des économies d'échelle en montant des dossiers communs,
- avec les pays producteurs de litchi et possédant un secteur de recherche, pour pouvoir mener des recherches sur le long terme.

3 - ... pour décider des projets futurs

3 - 1 Des thèmes à poursuivre

Nous citerons quelques travaux qui demandent plus **un effort de synthèse** plutôt qu'une véritable expérimentation. Ils ne sont cependant pas à négliger vu ce qu'ils peuvent apporter en comparaison aux moyens qu'ils demandent.

- la mise au point d'un outil de prévision des dates de récolte,
- le rassemblement de références techniques pour établir un cahier des charges pour l'exportation,
- une synthèse des techniques de conditionnement et de conservation, qui ont été largement étudiées,
- une synthèse des données économiques.

Il faut se préparer à répondre aux **problèmes techniques** tels que la multiplication, la taille, l'irrigation. Ils ne sont pas aujourd'hui une priorité mais risquent de le devenir si les prix baissent. La demande technique va alors augmenter pour essayer de préserver une marge.

De même, la **collection** peut continuer à être suivie si nous voulons observer les caractères liés à l'entrée en production : précocité, alternance, productivité, qualité. Devant les incertitudes de notation une identification individuelle des arbres pourra être instaurée. Elle sera parfaitement compatible avec l'attribution à la collection d'une vocation locale.

Ces deux derniers points ne sont pas faciles à réaliser car il demande de consacrer des fonds accordés sur le long terme. Ce sont les plus difficiles à obtenir. Face à l'incertitude de financement, il faudra que le CIRAD se fixe un ordre de priorité.

3 - 2 Des secteurs à explorer

La transformation est un nouveau thème de travail pour le CIRAD et est actuellement prioritaire pour la filière.. Pour commencer il faudrait examiner ce qui existe déjà ailleurs et sur d'autres fruits. En second lieu, il faudrait recenser les personnes intéressées localement et leurs attentes. Si un espoir existe que l'une d'entre elle puisse être satisfaite, il faudra proposer un partenariat à l'entreprise demandeuse.

L'alternance pourra donner lieu à de nouvelles recherches. Il faudra auparavant vérifier par des observations simples et peu coûteuses ses caractéristiques de bases: type, récurrence, répartition... Ensuite, une fois le problème caractérisé, il peut être à externaliser.

L'étude de nouvelles techniques de multiplication n'est pas totalement à écarter. Dans ce domaine tout est à faire. L'enjeu des résultats est à réfléchir par rapport aux investissements nécessaires et aux priorités retenues.

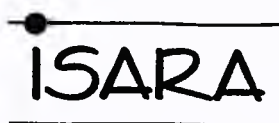
Conclusion

Actuellement les questions techniques ne sont plus de rigueur dans les discussions de la profession. A l'aube d'une situation de surproduction, même si tout le monde refuse d'y croire vraiment, c'est bien l'écoulement de la production qui préoccupe la plupart des acteurs. Seuls les petits planteurs pour qui le litchi est une habitude ou pas une priorité continuent de raisonner uniquement à travers le mode d'écoulement traditionnel.

De plus, vu la difficulté technique et la diversité des modes de production, il ne semble pas que le développement de la production soit à axer sur une recherche de performance. Il paraît plus prometteur de travailler pour une production régulière, de qualité et la prospection de nouveaux marchés.

Dans ces préoccupations, toutes ne relèvent pas des compétences du CIRAD-FLHOR. Il a une place à remplir, non pas pour ce qui concerne directement l'organisation, mais pour l'étude des moyens technologiques qui l'accompagnent. C'est ainsi que lui revient l'étude de l'alternance, des variétés et celle des pratiques telles que l'irrigation, la conservation.

L'étude des coûts de production ne doit pas non plus être négligée lors des expérimentations de maîtrise des techniques culturales. Le CIRAD doit se préparer aux problématiques futures, qui seront certainement si le prix local chute, de diminuer les charges.



I.S.A.R.A.
31, place Bellecour
69002 LYON



C.I.R.A.D. - F.L.H.O.R.
B.P. 180
97455 Saint Pierre La Réunion

**La filière du litchi à la Réunion :
Quels besoins en recherche - développement**

ANNEXES

Mémoire de Fin d'Etudes
23e promotion (1990-1995)

Date : 27 / 09 / 95

Directeur du Mémoire :
VANNIERE Henri

QUELIN Claire
Elève-Ingénieur ISARA

Enseignant principal :
GUGLIELMI Michel

Table des annexes

Annexe 1 : L'arbre :

- Coupe longitudinale du fruit
- L'inflorescence

Annexe 2 : Diffusion mondiale du litchi

Annexe 3 : Régions de production du litchi dans le monde

Annexe 4 : Heures de mains d'oeuvre

Annexe 5 : Fiche technique IRFA/SUAD

Annexe 6 : Estimation de production

Annexe 7 : Marges bénéficiaires

Annexe 8 : Pluviométrie moyenne annuelle

Annexe 9 : Températures moyennes annuelles

Annexe 10 : Carte pédologique simplifiée

Annexe 11 : Carte du périmètre du schéma de mise en valeur des Hauts

Annexe 12 : Annexe méthodologique :

- ♦ sources d'information
- ♦ échantillon
- ♦ guide d'entretien
- ♦ grille d'analyse

Annexe 13 : Bilan sur la subvention en arboriculture du Conseil Général

Annexe 14 : TEPPER Isabelle, Planter 200 hectares en 1989-90, Journal Interne de l'Ile, 28 mars 1989

Annexe 15 : Composition des coûts de plantation

Annexe 16 : Cahier des charges de la SEMEX

Annexe 17 : DANGUILLAUME Olivier, Contribuer au développement de la filière locale, Le Quotidien, 9 mai 1995, p.12-13

Annexe 18 : Mercuriale de prix du COLEACP

Annexe 19 : Journal officiel du 10 décembre 1991

Annexe 20 : Présentation des pays fournisseurs du marché européen

Annexe 21 : Cahier des charges entre importateurs et exportateurs de Madagascar

Annexe 22 : DANGUILLAUME Olivier, Démarrage de la Sica-Victoria le 1er mars, Le Quotidien, 15 février 1995, p.3

Annexe 23 : BAUNEZ Yves, Le Victoria mauricien débarque à Paris, Le Quotidien, 22 avril 1995, p.3

Annexe 24 : Fiches budgétaires des deux programmes quinquennaux de recherches sur le litchi

Annexe 25 : Carte des parcelles pilotes du second programme IRFA-ODEADOM

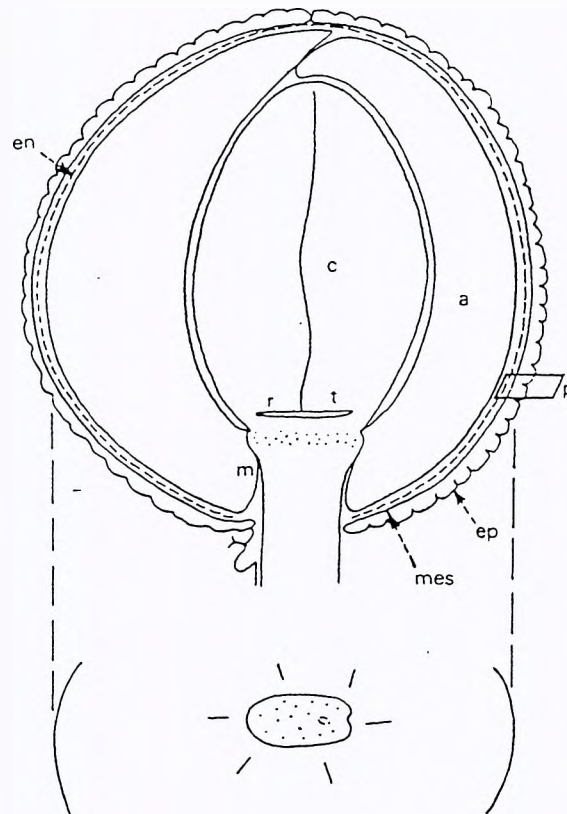
Annexe 26 : Ventes des plants de pépinières en comparaison des objectifs du plan Gaillard

Annexe 27 : Tableau des ressources du CIRAD

Annexe 28 : Evolution des conseils en fertilisation

Annexe 29 : Statuts de l'ARMEFLHOR

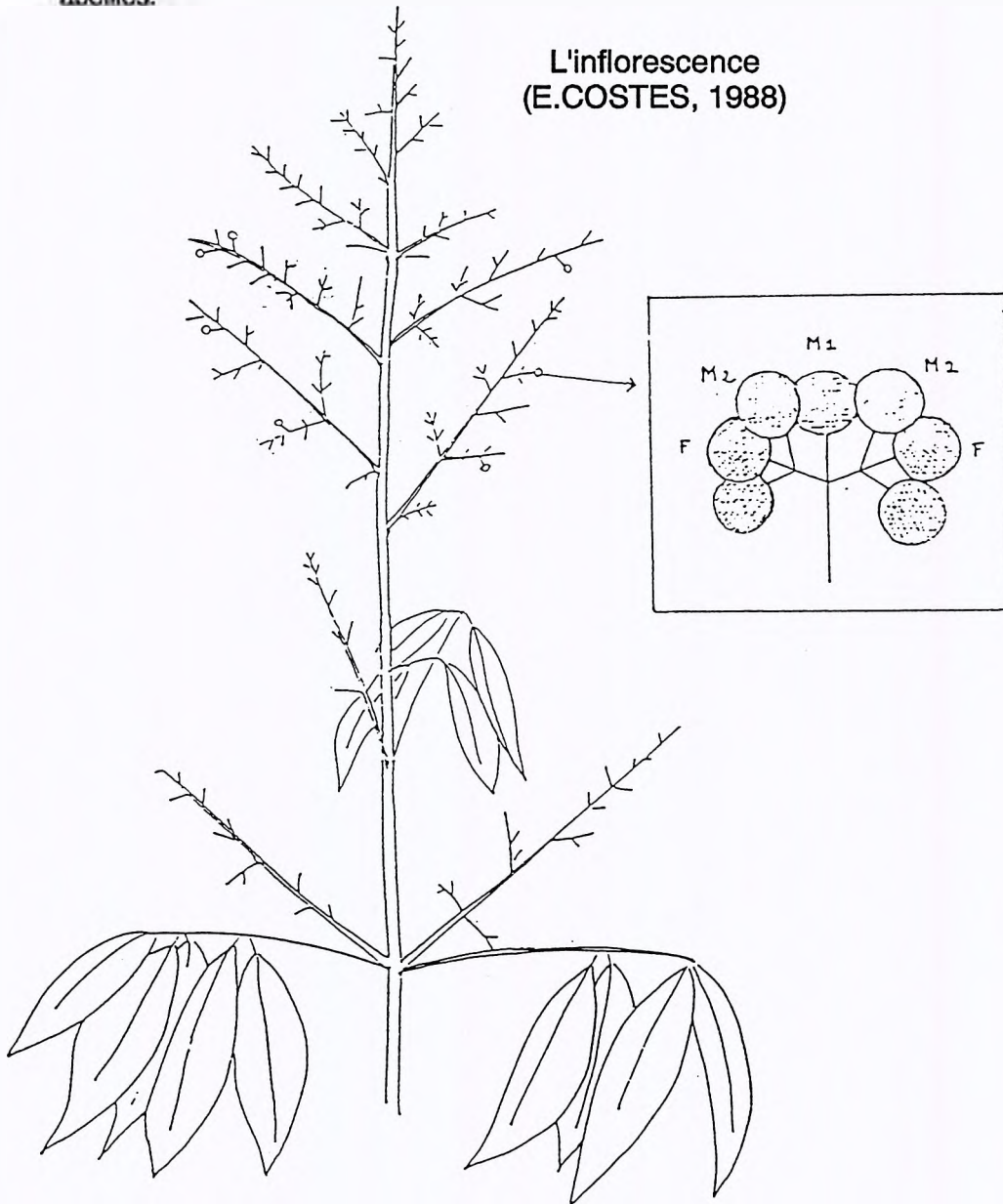
Coupe longitudinale du fruit
(E. COSTES, 1988)



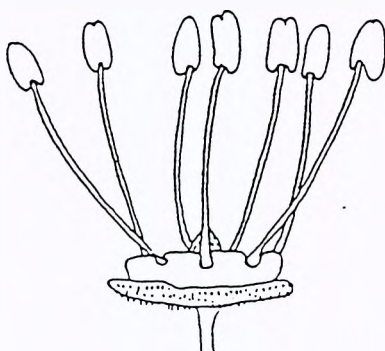
• COUPE LONGITUDINALE DU FRUIT (PARALLELEMENT A LA SOUDURE DU CARPELLE.
p = péricarpe (coque), ep = épicarpe, mes = mésocarpe, en = endocarpe, a = arillode, c = cotylédons, r = radicule, t = tigelle, m = micropyle.

Différentes fleurs s'épanouissent sur une hampe florale en trois phases successives : M1, F, M2. Les fleurs sont unisexuées. Selon que l'appareil reproducteur d'un des deux sexes est atrophié, elles sont fonctionnellement "femelles" (F) ou "mâles" (M1, M2). Les trois phases de floraison ne se recoupent pas au sein d'une même inflorescence. Cependant il existe toujours une période où les fleurs mâles et femelles sont présentes ensemble au sein d'un même arbre ou d'une même parcelle. La fécondation dépend en second lieu de la dispersion du pollen dans laquelle le vecteur principal est les abeilles.

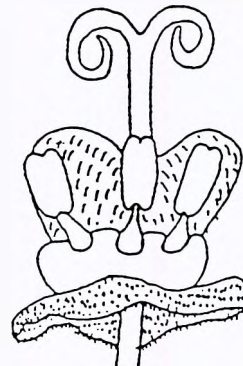
L'inflorescence
(E.COSTES, 1988)



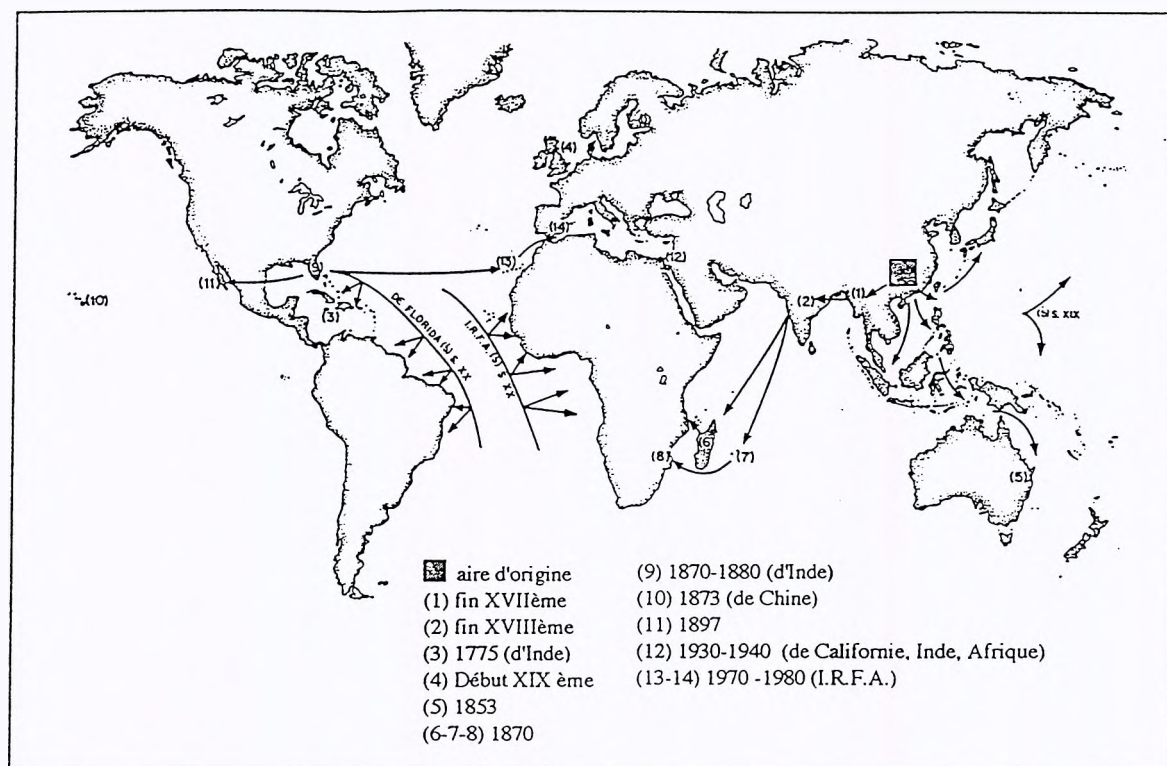
Fleur fonctionnellement mâle



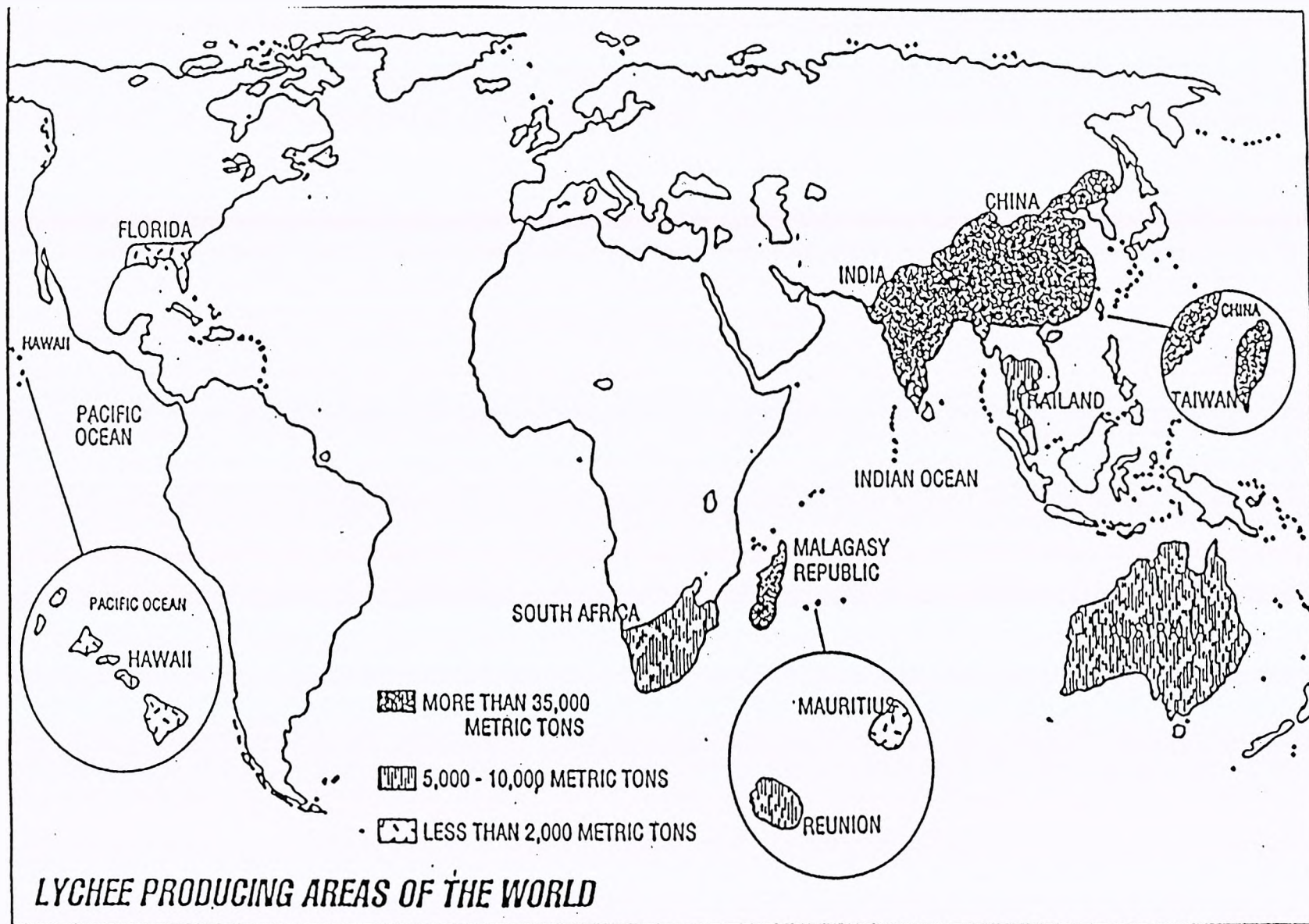
Fleur fonctionnellement femelle



Diffusion mondiale du litchi
(GALAN SAUCO et al., 1987)



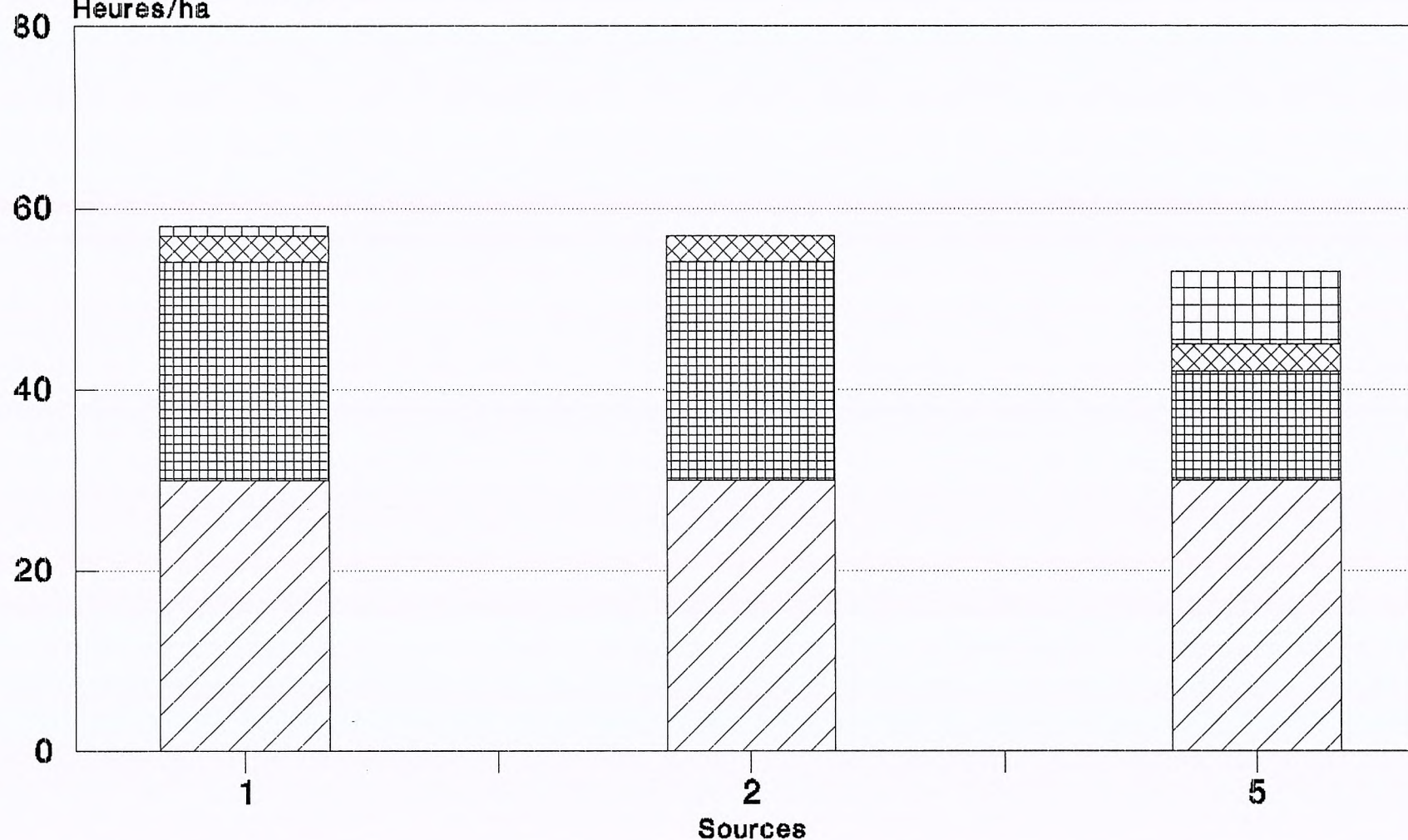
Régions de production du litchi dans le monde
(California grower, fév. 1990)



Heures de main d'oeuvre nécessaires à l'entretien du verger

Première année

Heures/ha



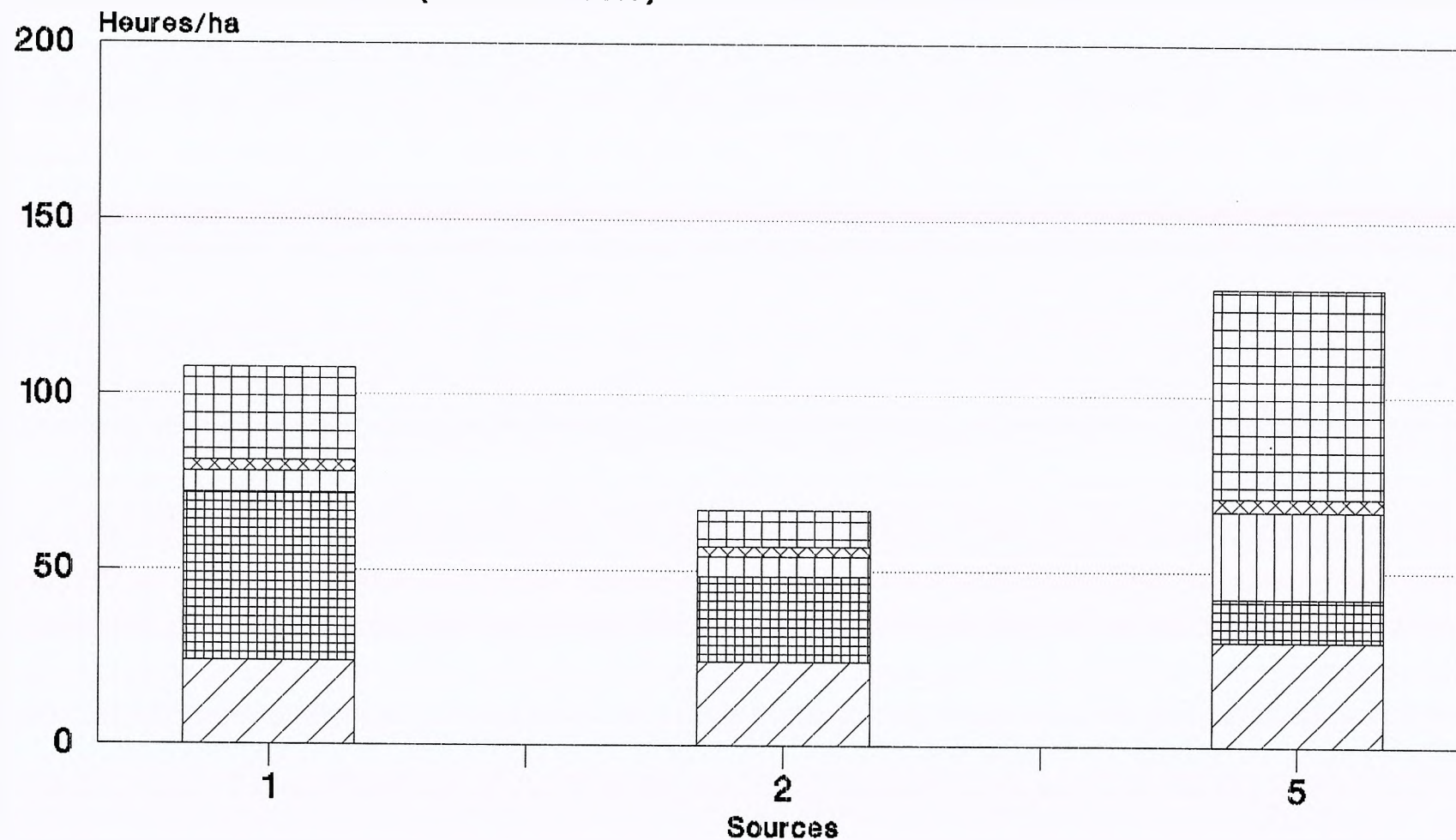
gyrobroyage desherbage fertilisation taille

Panigai M. 1985 (1)

Renaud P. 1986 (2)

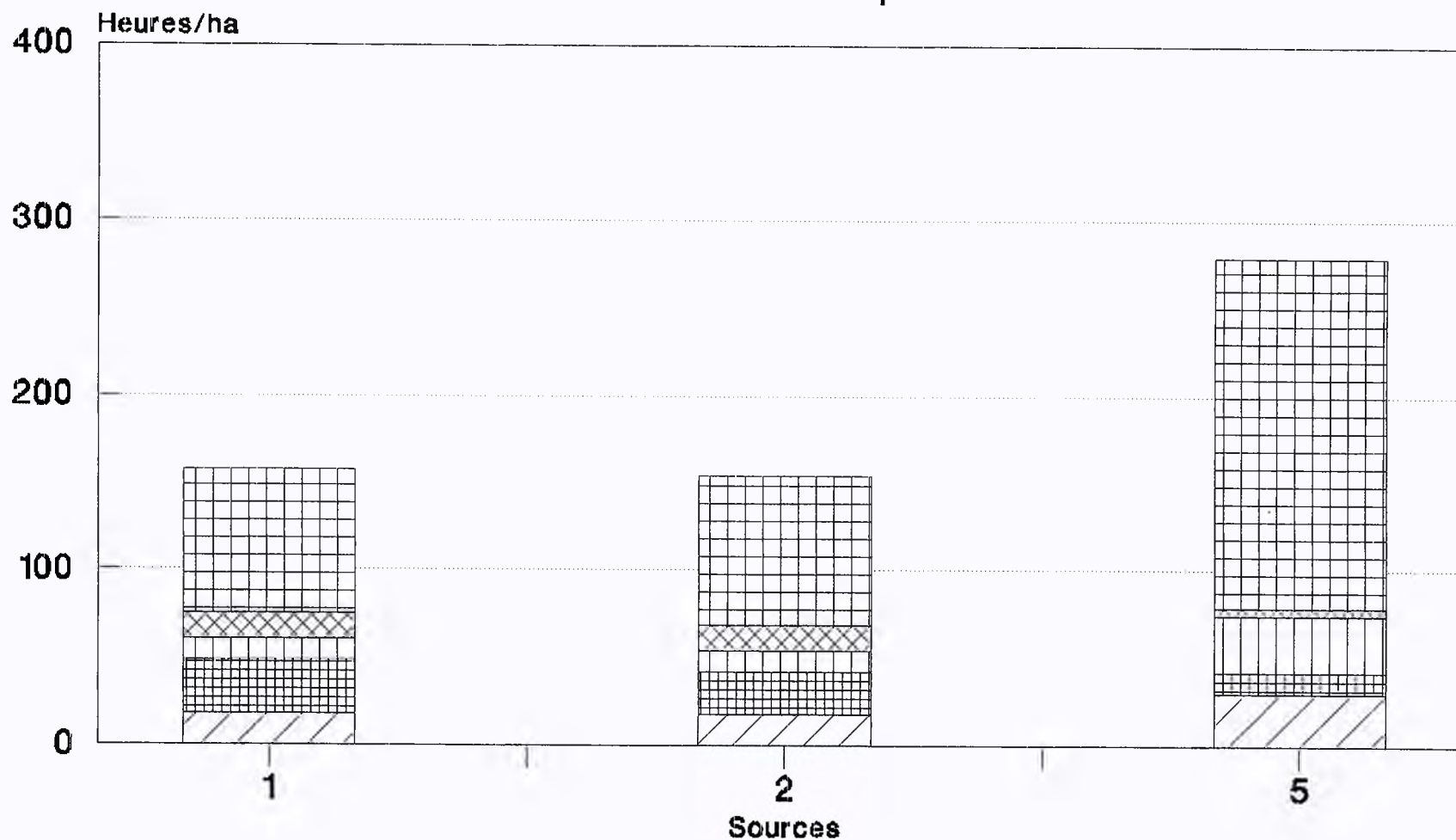
SUAD 1995 (5)

Heures de main d'oeuvre nécessaires à l'entretien du verger Quatrième année (hors récolte)



Panigaï M. 1985 (1)
Renaud P. 1986 (2)
SUAD 1995 (5)

Heures de main d'oeuvre nécessaires à l'entretien du verger Année dix et plus



 gyrobroyage	 desherbage	 traitements
 fertilisation	 taille	

Panigaï M. 1985 (1)
 Renaud P. 1986 (2)
 SUAD 1995 (5)



LA CULTURE DU LITCHI A LA REUNION

Le litchi (*Litchi chinensis* Sonn.), originaire du Sud de la Chine, a été introduit à l'île de la Réunion (Bras-Mussard) vers 1780.

Le fruit d'une belle coloration rouge, à la chair juteuse et sucrée est très appréciée par les consommateurs locaux. L'engouement de l'Europe pour les fruits exotiques a entraîné un développement de l'exportation d'une partie de la production depuis 1983. Avant le passage du cyclone FIRINGA (29/01/89) qui a détruit approximativement la moitié des vergers de litchi de l'île, environ 450 ha dont 150 ha de vergers commerciaux, étaient occupés par le litchi.

VARIETES

Les vergers de litchi de l'île sont constitués de plusieurs clones (litchi toupie, litchi blanc, litchi lisse, ...) issus d'une seule variété : Kwai Mi (= Tai So = Mauritius)). Cette variété présente des fruits très colorés, juteux et sucrés. L'arbre est très vigoureux et les rendements sont assez irréguliers.

Depuis 1985, l'IRFA introduit régulièrement de nouvelles variétés qui sont placées en observation. Les caractères recherchés sont :

- Précocité de récolte (avant le 15 novembre).

Actuellement la récolte s'étale sur un mois et demi avec un pic en décembre. Elle débute vers la mi-novembre sur la côte Est et se termine vers début janvier sur la côte Sud-Ouest. Cette différence est due essentiellement aux microclimats et à l'altitude.

- Faible vigueur végétative.

Le litchi est en général un arbre très vigoureux, et il est difficile et dangereux de récolter les fruits sur des vieux arbres de 10-15 m de haut.

- Faible alternance et rendement élevé.

- Fruits de qualité gustative supérieure ou égale à "Kwai-Mi" (idem pour le calibre et la coloration).

ZONES DE CULTURE

Le litchi est une espèce qui demande un climat chaud et humide. Il lui faut cependant une courte période de stress en avril-mai où un climat sec et/ou plus frais favorise l'induction florale.

Traditionnellement cultivé sur la côte Est jusqu'à 350 m d'altitude, le litchi est aussi implanté dans certaines zones de la côte Ouest.



Les principales zones de culture sont les suivantes :

- A l'Est : de Bois Blanc à la Rivière du Mât, de 0 à 350 m,
- Au Nord : de Ste-Suzanne à St-André et, avec irrigation, de Ste-Marie à St-Denis, de 0 à 350 m,
- Au Sud Ouest : avec irrigation, à la rivière St-Louis et l'Entre-Deux, de 0 à 350 m, à l'Etang Salé et aux avirons de 150 à 350 m,
- Au Sud : à St-Philippe et St-Joseph, de 0 à 400 m ; à Saint-Pierre, avec irrigation de 100 à 400 m.

SITE - BRISE-VENT

L'emplacement du terrain devra permettre un éclaircissement aussi important que possible des arbres. On évitera les fortes pentes pouvant empêcher la mécanisation des travaux d'entretien, et les fonds mal drainés. Le terrain devra être abrité du vent, et notamment des embruns salés venant de l'océan. En l'absence de protection naturelle (relief, végétation), il faudra planter des brise-vent autour de la parcelle, mais aussi à l'intérieur si celle-ci est très grande ou très exposée. Les brise-vent permanents seront constitués d'arbres à développement rapide, possédant un bon ancrage au sol (filaos, eucalyptus, longanis de semis par exemple) implantés en ligne dense. Ils nécessiteront un entretien (fumure, irrigation, taille) et une surface importante doit leur être réservée.

Dans tous les cas, il est recommandé de recouper la parcelle avec des haies temporaires d'acacis qui seront entretenues et rabattues, puis éventuellement éliminées quand les litchis seront bien développés.

Autant que possible, les brise-vent seront implantés un an avant la mise en place des litchis, pour que ceux-ci, dès la plantation, bénéficient de leur protection. Rappelons qu'un brise-vent a une action sur une distance égale à 10 fois sa hauteur. Dans les terrains en pente, il est préférable de resserrer les brise-vent.

SOLS

Le litchi s'adapte à de nombreux types de sols avec une préférence pour les sols légèrement acides (ph 5,5 à 6,5), riches en matière organique, profonds et bien drainés. Bien que le litchi supporte de vivre temporairement "les pieds dans l'eau" aux abords de rivières, une immersion prolongée peut conduire à des asphyxies racinaires. Cet aspect drainage est d'autant plus important que le litchi est cultivé dans des zones à pluviométrie élevée, et souvent dans des bas-fonds pour le protéger du vent.

PREPARATION DU SOL

Il faut éviter de planter sur une défriche récente où les débris de souches et de racines favorisent le développement de pourridiés. Le drainage de surface et en profondeur doit être parfaitement assuré, si nécessaire par un nivellement, et par le creusement de fossés. Si la culture est mécanisable, on réalisera un sous-solage profond puis un labour après apport



éventuel de fumier et d'engrais phosphaté et potassique (selon analyse du sol).

Dans le cas de plantation au trou, un désherbage chimique en plein doit précéder la plantation, notamment si le précédent est de la canne à sucre.

PLANTS

Les plants sont obtenus par marcottage aérien d'arbres repérés pour la qualité de leur production, ou par le greffage de ces arbres sur des plants de semis. Selon la disponibilité en matériel végétal, on préférera les plants greffés qui bénéficient de l'enracinement puissant du porte-greffe (issu de semis), assurant ainsi un bon ancrage au sol et une meilleure alimentation du plant tout en permettant, comme la marcotte, une mise à fruit précoce. La greffe en fente à l'anglaise compliquée est réalisée durant la saison chaude et humide.

A défaut de plants greffés, on plantera des marcottes obtenues pendant la saison chaude et humide à partir de rameaux mesurant 10 à 15 mm de diamètre et 0,50 à 0,70 m de long. Par rapport aux grosses marcottes plantées traditionnellement, ces petites marcottes ont une nécrose racinaire réduite au point de coupe qui cicatrise rapidement. De plus, leur système racinaire est mieux équilibré avec la partie aérienne. Après sevrage, de façon à garantir leur reprise, les marcottes sont cultivées en pots, en pépinière, pendant 3 à 4 mois avant d'être transplantées en verger.

MISE EN PLACE DU VERGER

Densité de plantation

A l'état naturel le litchi est un arbre à grand développement. Les distances de plantations suivantes sont préconisées 8 x 5 (250 arbres/ha) ou 7 x 5 (285 arbres/ha) 8 x 6 (208 arbres/ha). Dans ce cas, on utilisera de préférence les plants greffés qui conviennent davantage à la haute densité. Le verger pourra être éclairci quand les arbres commenceront à se gêner, en rabattant progressivement, puis en supprimant 1 arbre sur 2 sur la ligne, en l'absence de méthode de taille efficace.

Plantation

Planter selon un tracé strict : les arbres devront être parfaitement alignés dans chaque sens et selon des perpendiculaires.

Si la culture n'est pas mécanisée, on creusera à l'emplacement de chaque plant un trou de 0,8 x 0,8 x 0,8 m (500 litres). On mélangera à la terre extraite environ 2 kg de sulfate de potasse + 5 kg de phosphate naturel + 25 à 30 kg de fumier bien décomposé.

Reboucher le trou avec le mélange : par suite des apports de fumier et du foisonnement de la terre, celle-ci forme une légère butte. Les plants seront mis en place sur la butte et tuteurés.

Lorsqu'il s'agira de plants greffés, la terre de la butte ne devra en aucun cas dépasser le niveau du collet du porte-greffe.

Les marcottes seront plantées inclinées dans le sens contraire du vent et tuteurées. Elles offrent ainsi moins de prise au vent, et développent un meilleur enracinement.

Les plants seront dans tous les cas abondamment arrosés après la plantation.



TAILLE DE FORMATION

Comme pour les autres espèces fruitières, on cherchera à former l'arbre sur un tronc unique d'où partiront des charpentières étagées et réparties régulièrement.

ENTRETIEN DU SOL

Pendant les premières années du verger, le sol doit être nu sur les lignes de plantation ou alors sous les frondaisons. La végétation spontanée des interlignes doit être maintenue rase. Eventuellement, des cultures intercalaires à cycle court et à faible développement peuvent y être implantées pendant les trois premières années du verger, et conduites de façon à ne pas gêner les arbres.

FERTILISATION

La fertilisation est un des facteurs du rendement. Aussi, est-il nécessaire de permettre une bonne poussée végétative après la récolte et de répondre aux exportations dues aux grossissement et à la maturation des fruits. Après la période de croissance végétative active qui dure environ 4 mois, le litchi a besoin d'une courte période de stress (nutritionnel, hydrique, thermique ou autre) pour permettre l'induction florale. Aussi, les dates d'apports préconisées sont les suivantes :

1) Dans la zone Sud et Nord

- Moitié des éléments juste avant ou pendant la récolte, c'est à dire en décembre ou début janvier de façon à favoriser les flush végétatifs post-récolte,
- Moitié des éléments à la floraison, c'est à dire en juillet, pour répondre aux exportations.

2) Dans la zone Est

- Un quart des éléments au début de la floraison
- Un quart des éléments un mois après
- Un quart des éléments juste avant la récolte
- Un quart des éléments après la récolte.

Quantités d'éléments (N, P, K) à appliquer en grammes par arbre.

Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
azote	50	80	140	210	230	380	470	570	670	920
P ₂ O ₅	10	10	30	45	65	85	105	125	150	210
K ₂ O	40	60	105	160	265	345	430	520	610	840
MgO	15	20	40	55	80	105	125	155	180	240

Les engrais sont appliqués au sol sous la frondaison.

Les oligo-éléments sont appliqués par pulvérisation foliaire de MAIROL ou QUINOLIGO au moment de la nouaison.



IRRIGATION

L'eau intervient également comme facteur important du rendement. Il est indispensable d'irriguer les arbres durant la phase de croissance végétative (après la récolte), et dès l'émergence des panicules florales pendant toute la phase de croissance et de maturation du fruit. Un stress hydrique pendant la nouaison entraîne une chute importante de fruits. Différents systèmes d'irrigation peuvent être envisagés. L'irrigation localisée par microjets donne satisfaction. La quantité d'eau à apporter serait d'au moins 200 mm/mois (suivant le type de sol, l'âge des arbres, ...).

TAILLE D'ENTRETIEN

Les fruits sont groupés sous forme de "grappe" et situés à l'extrémité des branches. Ces dernières sont cassées au moment de la récolte. Cependant, cette pratique ne permet pas de contrôler le volume des arbres.

En période cyclonique, pour diminuer la prise au vent, il est conseillé de supprimer les branchettes basses à 30-40 cm du sol, ainsi que les gourmands situés au centre de l'arbre. Cette opération sans grande incidence sur le rendement évitera de conserver des "murs foliaires" face aux vents cycloniques. Elle permettra également un meilleur ensoleillement du centre de l'arbre.

TRAITEMENTS PHYTOSANITAIRES

A la Réunion, les parasites affectant les organes végétaux ou les fruits du litchi ne lui sont pas spécifiques. Les principaux ravageurs de fruits sont *Cryptophlebia peltastica* et les mouches de fruits (*Ceratitis rosa*).

Le *Cryptophlebia* pond ses oeufs sur le fruit immature, et la larve, une petite chenille, pénètre dans le fruit jusqu'à la graine où elle fait sa nymphose. Cette blessure constitue une porte d'entrée pour d'autres parasites, notamment des champignons et des drosophiles.

Les traitements préconisés contre les différents parasites sont :

* Un mois avant récolte :

soit :

- Lebaycid liquide (Fenthion 550 g/l) 170 cc/hl
- Sumicidin 10 (Fenvalerate 100 g/l) 100 cc/hl

* Une semaine avant récolte, utiliser l'un des produits suivants dont le délai avant récolte est inférieure à 7 jours :

- Insecticides :

- Décis (deltamethrine 25 g/l) 80 cc/hl
- Cymbush (Cypermethrine 100 g/l) 30 cc/hl



- Fongicides contre les éventuels champignons qui pourraient se développer après la récolte :
soit :

- Sumislex (Procymidone 500 g/l) 150 g/hl
- Rovral (Iprodione 50 %) 400 g/hl
- Euparène (Dichlofluanide 50 %) 250 g/hl

Certains ravageurs attaquent le feuillage : dans ce cas, traiter avec l'un des produits suivants :

* Contre thrips :

- Rogor (dimethoate 500 g/l) 100 cc/hl.
- Decis (deltamethrine 25 g/l) 80 cc/hl
- Klartan (fluvalinate 240 g/l) 60 cc/hl

* Contre cochenilles :

- Ultracide (medidathion 193 g/l) 300 cc/hl
- Lannate (methonyl 200 g/l) 50 g Hl

* Contre acariens :

- Kelthane (Dicofol 480 g/l) 100 cc/hl
- Plictran (Cyhexatin 25 %) 60 cc/hl

Tous ces traitements sont réalisés par pulvérisation foliaire.

Les oiseaux, notamment les "martins" et "béliers", peuvent causer d'importants dégâts en mangeant les fruits. Tous les moyens qui peuvent les effrayer sont à utiliser.

A l'heure actuelle, aucune maladie n'a été décelée chez le litchi. En Australie et en Afrique du Sud, des dépérissements existent chez le litchi mais les causes ne sont pas bien connues. Certaines espèces de nématodes ont été identifiées, associées à ces dépérissements.

RECOLTE

La récolte traditionnelle à la Réunion est effectuée manuellement, en stockant les "grappes" de fruits branchées dans des ballots de 30-35 kg, fabriqués avec des feuilles de vacoas. De ce fait, les fruits du fond sont souvent écrasés. Ces sacs artisanaux permettent de garder une bonne humidité autour des fruits et d'éviter leur dessèchement.

Il est préférable d'utiliser des caisses en plastique ajourées pour éviter d'écraser les fruits. Cependant, les fruits doivent être vendus ou traités rapidement après la récolte pour éviter leur dessèchement.

La maturité du fruit est généralement jugée par la coloration et la texture de la peau et par l'arôme qu'il développe. Le litchi ne mûrit pas hors de l'arbre. Des fruits cueillis avant bonne maturité peuvent voir leur teneur en sucres augmenter légèrement mais pas leur arôme ni leur qualité gustative.



POST-RECOLTE - CONDITIONNEMENT

Le fruit laissé à la température ambiante évolue très rapidement. En 2 ou 3 jours, la coque brunit, puis se dessèche et devient craquante. La perte de coloration provient de l'oxydation des pigments anthocyaniques. Le fruit est alors plus sensible à l'éclatement et à la contamination secondaire par des champignons.

Plusieurs traitements peuvent être utilisés pour prolonger la conservation du fruit.

TRAITEMENT	FROID	DUREE D'ACCEPTABILITE EN JOURS
Fruits frais conditionnés en barquette plastique de 500 g recouverte d'un film plastique alimentaire	1°C	14
	10°C	7
	20°C	4
Fruits soufrés conditionnés en bar- quette plastique de 500 g recouverte d'un film plastique alimentaire	1°C	45
	10°C	25
	20°C	15

Le traitement à l'anhydride sulfureux permet de prolonger pendant plusieurs semaines la durée de vie du produit. Il est surtout utilisé pour l'exportation depuis que la France a délivré une autorisation provisoire de soufrage en 1987. Le seuil maximal de résidus soufrés dans la pulpe à ne pas dépasser est de 20 mg/kg. Cependant, bien qu'on ait montré que la teneur en résidus évoluait très vite après le soufrage (< 20 mg après 24 h), celle-ci est très supérieure aux 20 mg tolérés juste après le soufrage.

Le soufre a une triple action sur le fruit :

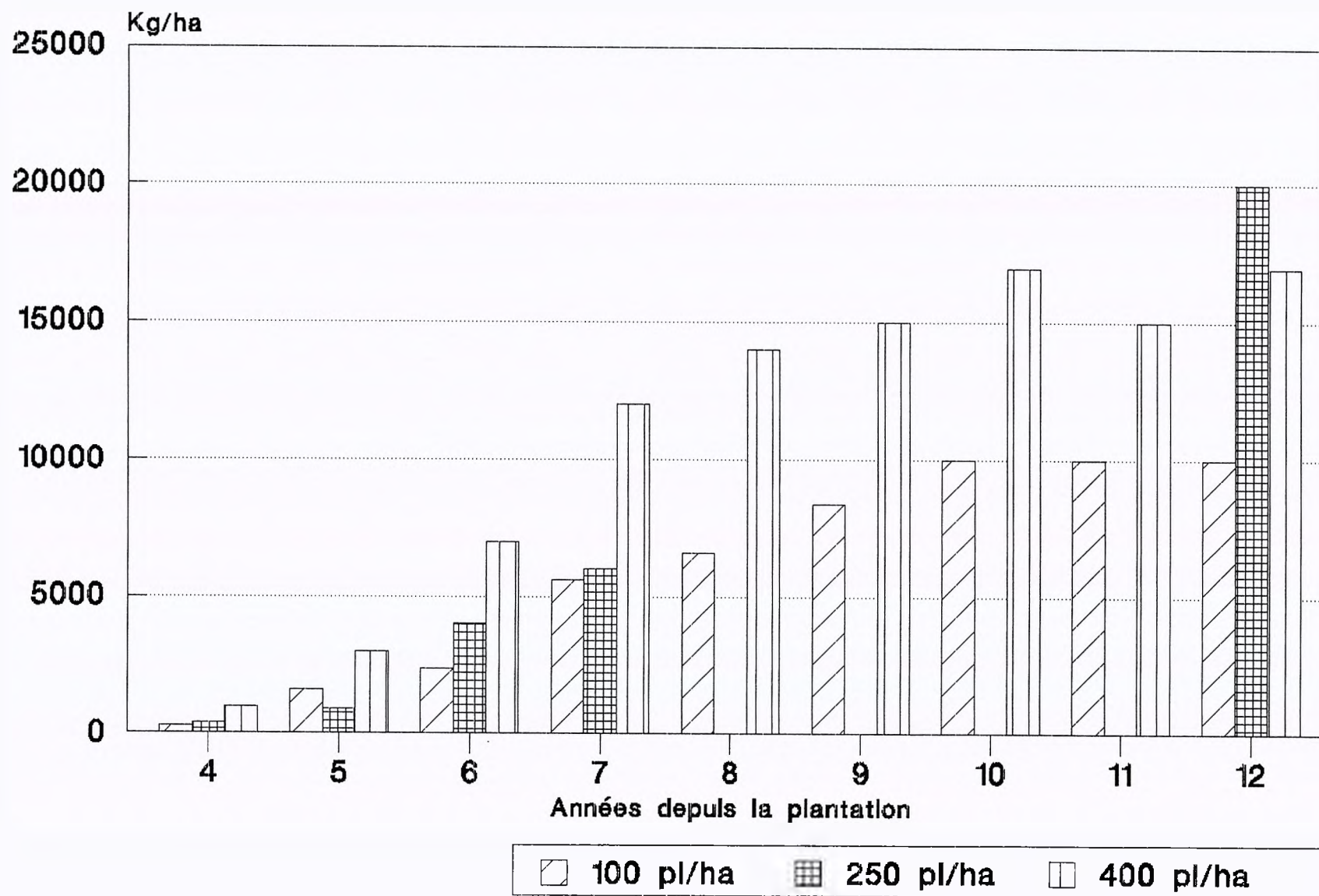
- c'est un fongicide qui empêche le développement de champignons ;
- c'est un anti oxydant qui empêche l'oxydation des pigments anthocyaniques (réaction irréversible) ;
- il permet à la coque de garder sa souplesse.

Après le traitement, les fruits sont totalement décolorés en jaune. Ils gardent cette couleur aussi longtemps qu'ils sont maintenus au froid et dans l'obscurité. Ils retrouvent progressivement une couleur rouge, voire rose-ocre quand ils sont placés à la lumière ou à la chaleur.

Ce traitement est applicable à des fruits sains, mûrs, sans tache, sans piqûre d'insecte, sans trace d'humidité sur la coque. Il convient à des fruits égrenés ou en grappes. La dose à utiliser est de 625 g de soufre fleur par tonne de fruits. Le soufre brûle en présence des fruits dans une enceinte close pendant 30 à 40 minutes.

Après le traitement, les fruits sont à nouveau triés et conditionnés en barquette plastique de 500 g ou dans des cartons de 5 kg pour l'expédition aérienne vers la métropole ou ailleurs.

Estimations de production

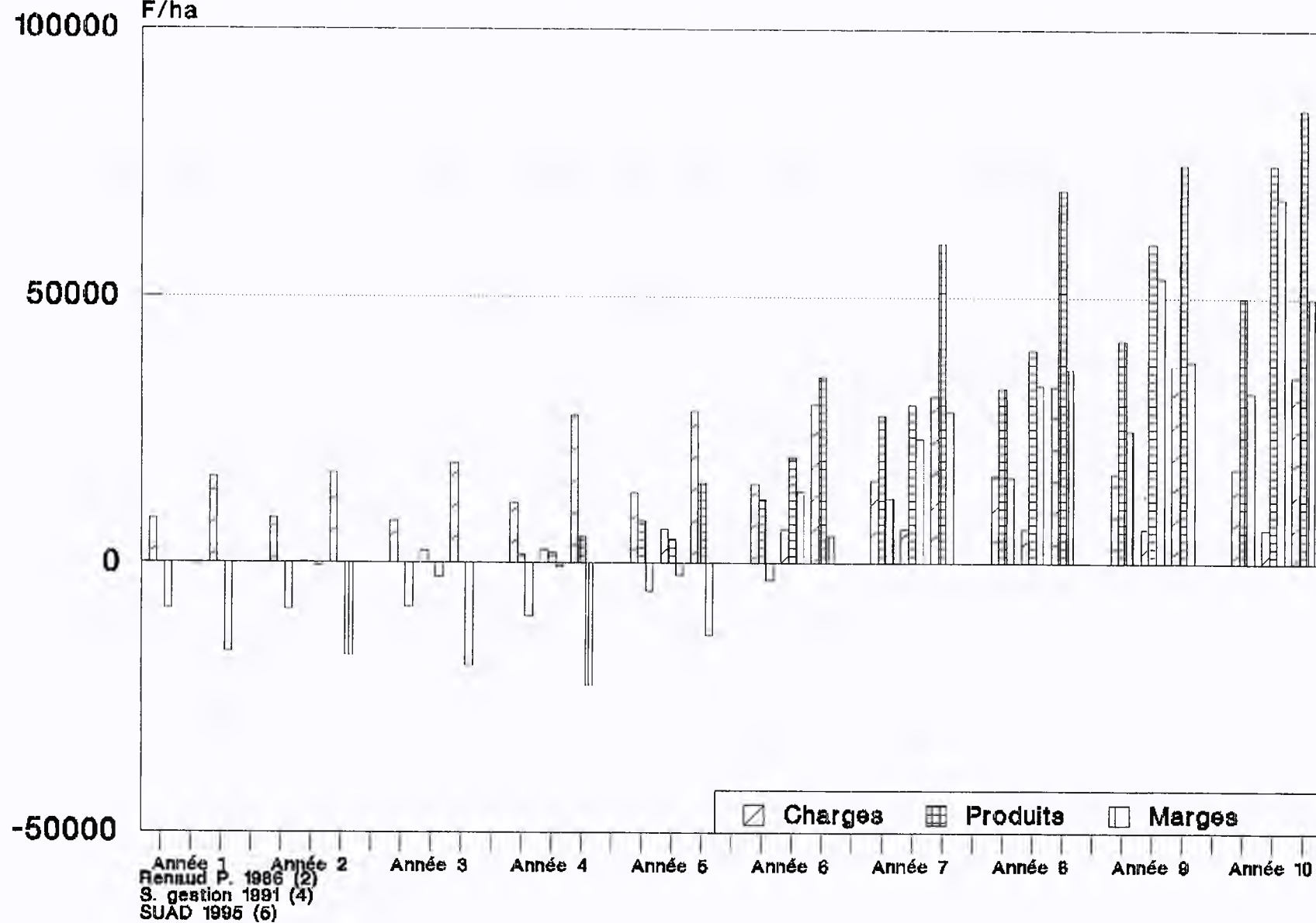


Renaud P. 1986 (2)
S. gestion 1981 (4)
SUAD 1995 (5)

Marges bénéficiaires

A 100, 250 et 400 plants/ha

F/ha



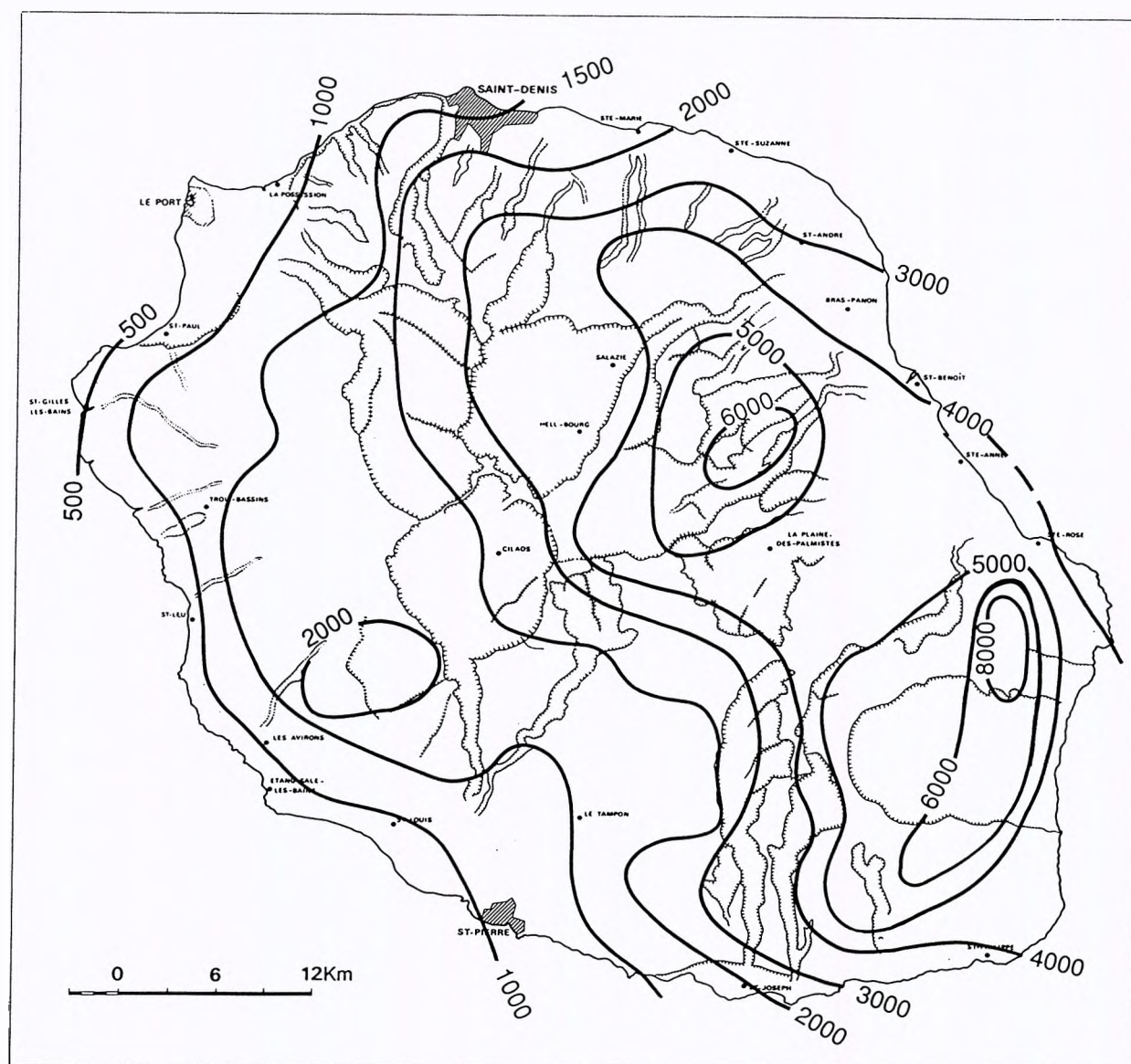
L'Ile de la REUNION bénéficie d'un climat tropical tempéré par l'altitude, avec une saison sèche et fraîche (l'hiver : de mai à novembre) et une saison humide et chaude (l'été : de décembre à avril). Le climat est marqué par :

- ⇒ de très forts gradients de pluviosité, depuis 600 mm jusqu'à 9000 mm conditionnés par l'exposition aux alizés (face "au vent", face "sous le vent"), l'altitude et l'orographie très accentuées.
- ⇒ un fort gradient de température lié étroitement à l'altitude.

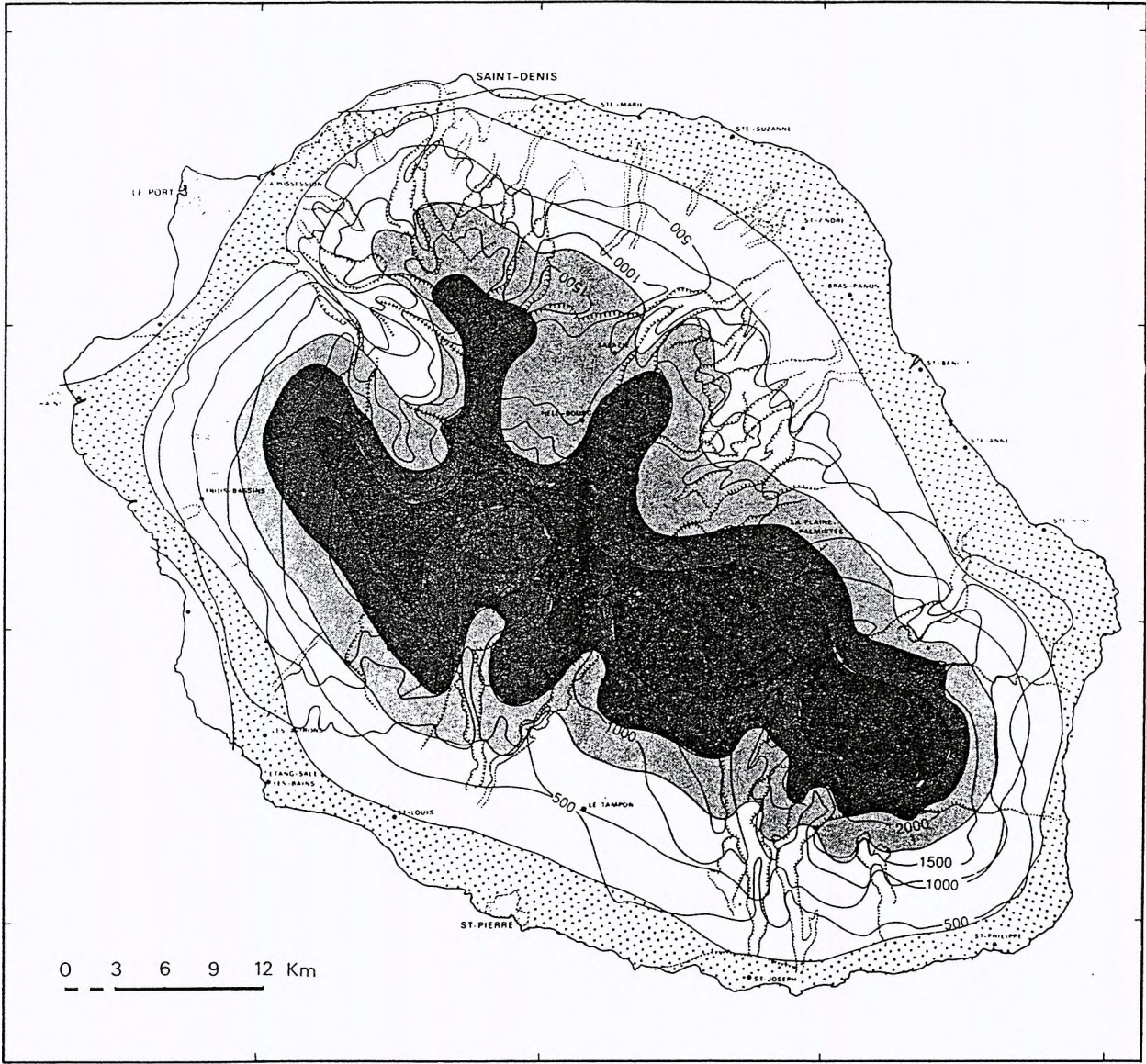
Le cumul de ces variations aboutit à la détermination d'une multitude de microclimats sur l'ensemble de l'Ile. A cela s'ajoutent des cyclones violents et destructeurs (décembre à mai).

Pluviométrie moyenne annuelle (M. RAUNET, 1994)

période 1958 -1980



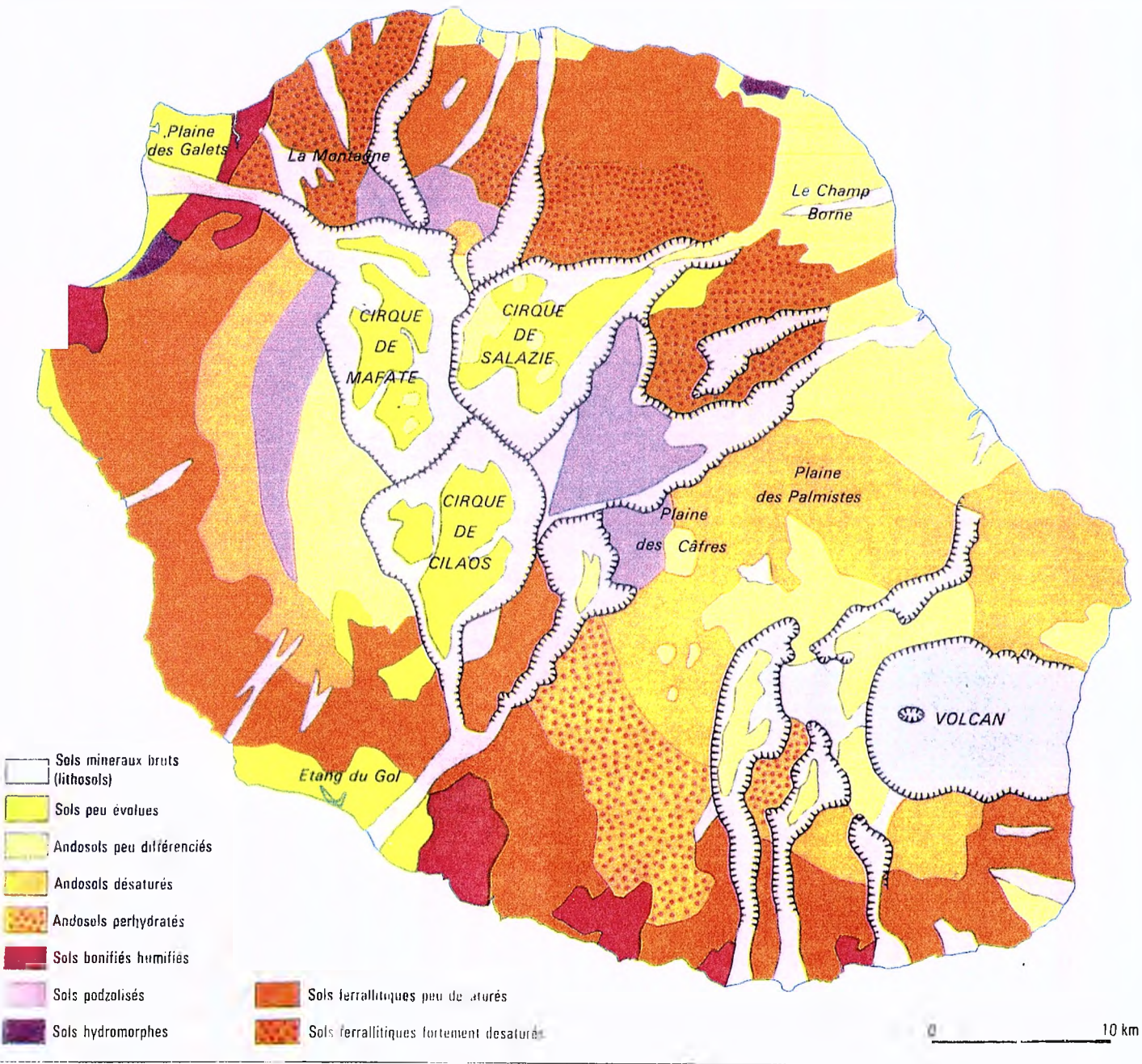
Températures moyennes annuelles
(M. RAUNET, 1994)



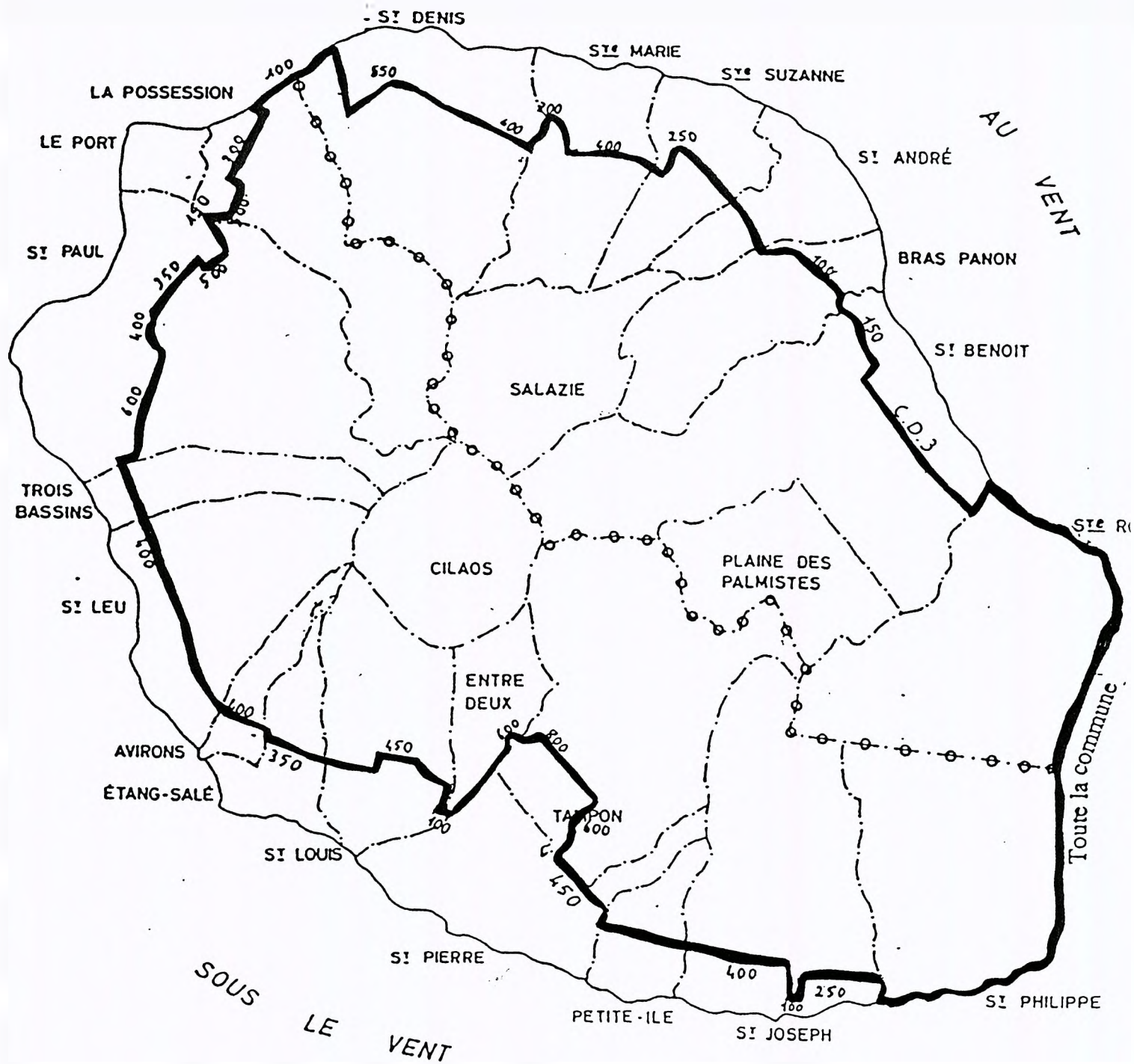
Les sols, résultantes des interactions entre les composantes physiques et climatiques présentent une gamme variée des lithosols, sols minéraux peu évolués, aux sols ferralitiques très évolués. 70% des surfaces cultivées sont constituées d'andosols. Situés dans les "Hauts" se sont des sols meubles qui présentent un caractère de "déshydratation irréversible" et sont très sensibles à l'érosion.



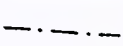
Carte pédologique simplifiée
(W. BERTILE, 1987)

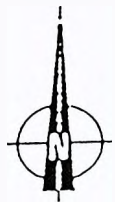
Carte pédologique simplifiée de la Réunion

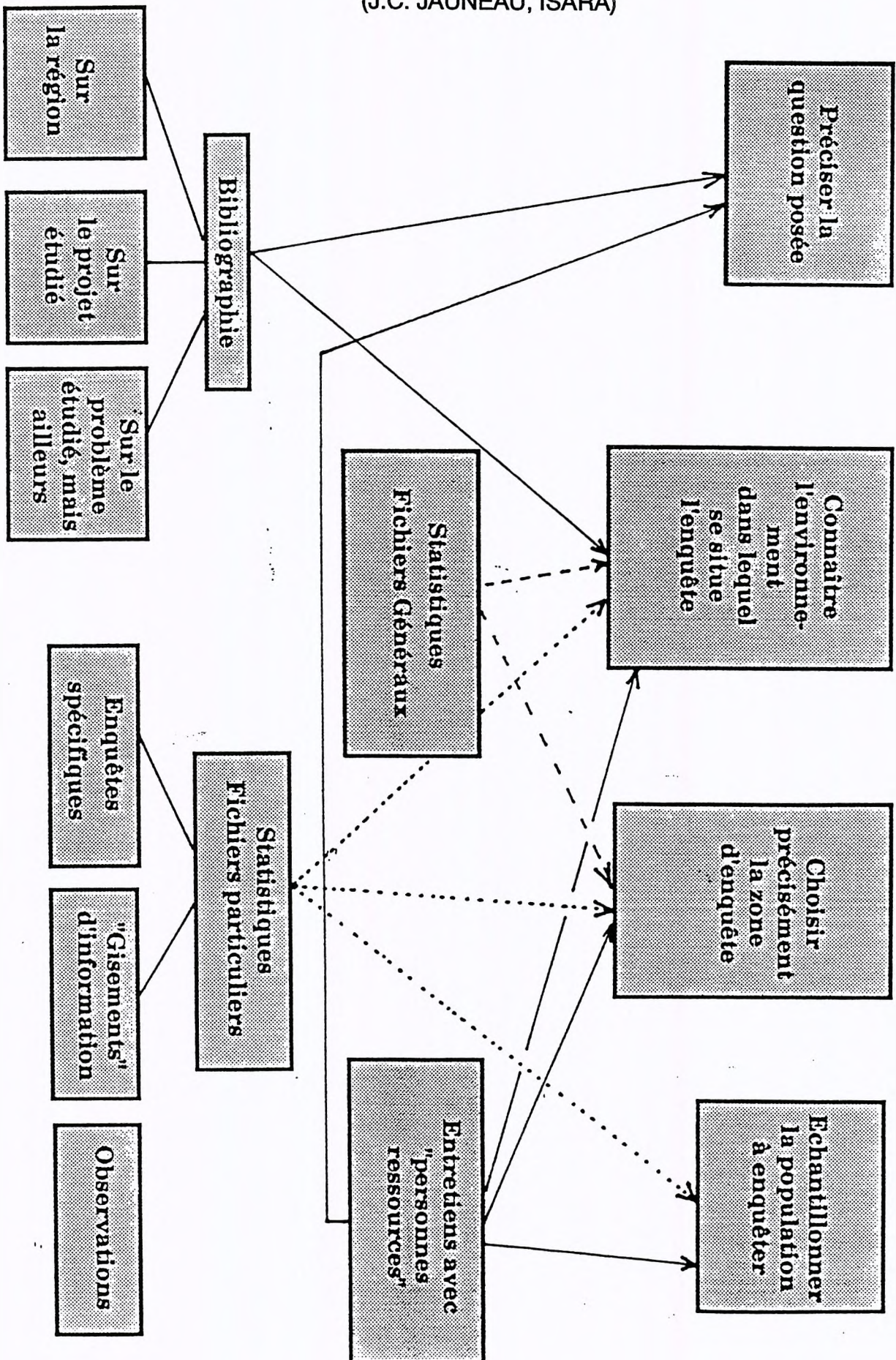


Périmètre du schéma de mise en valeur des Hauts
(CNASEA, Quelles installations en agriculture demain?, colloque, Limoges : 1994)



-  Périmètre du schéma de mise en valeur des Hauts
-  Limite entre la zone au vent et la zone sous le vent
-  Limite communale



Sources d'information
(J.C. JAUNEAU, ISARA)

ECHANTILLON DE L'ENQUETE
49 personnes interrogées

Décision et finance

Responsable financier au département : M Oudard

Directeur de l'ODEADOM : M Cointat

Contrôleur des plantations export : M Gourdon F.

Recherche et de développement

CIRAD

Observateur de la station de Bassin Martin : M Cabeu P.

Responsable pépinière : M Tullus

Ex-détenteur du poste "export" CIRAD/SEMEX, chercheur : M Fournier P.

Ex-VAT chercheur : M Normand C.

Chef de programme Agrumes et Arboriculture fruitière : M Aubert B.

Responsable de l'observation des marchés : M Loeillet D.

Ex-technicien du second programme ODEADOM : M Blas B.

Ex-responsable fruitiers tropicaux : M Vuillaume

Ex-responsable CIRAD-FLHOR Réunion : M Bouffin J.

Ex-thésarde : Mlle Coste E.

SUAD

Responsable du SUAD de la zone Est : M Tang B.

Techniciens du SUAD

zone Nord : M Cazin

zone Est : M Martin Y.

zone Sud : M Rosselin

ARMEFLHOR

M Fabrègues X

CFPPA

M Busch

Production & Organismes professionnels

Producteurs

zone Est : Ms Lebillan A. & Camalon A.

zone Sud : Ms Avril JP & Spielman M

zone Ouest : Ms Lauret A. & Tirano JL

Organismes professionnels

Responsable Economie des exploitations agricoles à la DAF : M Bonicel

Sous directeur de la SAFER : M Dinhut

Technicien SAFER de secteur Est : M Fonaine J.J.

Directeur du marché de Gros de Saint Pierre : M Sabine

Service de Gestion de la Chambre d'Agriculture : M Chenay

Commercialisation

à la Réunion

Groupements

SICA Verger Tropical : M Hoareau JB

Letchis Avenir : M Fontaine L.

Profruit : Camalin M.

SICA Victoria : M; Moreau J.D.

Tropicoop/Tropicafruit : M Lévêque D.

Responsable commercialisation des produits de la Réunion pour la SEMEX : M Pelard J.F.

Bazardiens

Producteur Accapareur : M Box Marceau

Grossiste : M Lebon

Acheteur au marché de gros : M Philogène G.

Vendeur au marché de gros : M Fontaine F

Exportateur indépendant

M Bordes

en Métropole

Importateurs

Directeur de la société d'importation ANAREX SA / Président des importateurs de litchi de Madagascar : M Allayes P.

Responsable import-export fruits exotiques à la COMEXA : M Soler V.

Directeur de la société d'importation Mallet-Anzoulay : M Anzoulay G.

Responsable litchi chez Anzoulay SA : M Lecoindre

Dirigeant de la société d'importation Fruitex-France : M Fauger T.

Autres

Service de la répression de fraudes à Rungis : Mme Aurel

Expert indépendant en Fruits & Légumes : M Jean Etienne J.

Responsable information commercial au COLEACP : M Raineau C

Guide d'entretien

1- Evolution bilan de la filière litchi à la Réunion

- Evolution depuis 10 ans:
 - ✓ production
 - ✓ technique
 - ✓ organisationnelle
- Facteurs de changement
- Rôle des organismes de recherche et développement dans cette évolution
- Etat actuel:
 - ✓ importance du litchi
 - ✓ atouts
 - ✓ handicaps (socio-économique; technique...)

2- Avenir

- Perspectives:
 - ✓ place à tenir dans le développement de l'île
 - ✓ place à tenir dans l'agriculture réunionnaise
 - ✓ place à tenir sur le marché mondial et européen
- Besoins:
 - ✓ techniques
 - ✓ structurels

A remplir par qui:

- ✓ initiative
- ✓ réalisation

3- Si non abordées, questions présentant une importance particulière pour le CIRAD, au vue de ses actions de recherche depuis dix ans:

- ✓ alternance, précocité
- ✓ plants greffés, résistance au vent
- ✓ techniques culturales: taille, traitements
- ✓ commercialisation: bazarriers, exportation
- ✓ rentabilité économique de la production

4- Questions d'identification

Nom

Lieu

Fonctions/Productions

Nombre d'années de présence à la Réunion

...

[illegible]

ARBORICULTURE : BILAN 90/94

Annexe 13

	1990	1991	1992	1993	1994	TOTAL
<u>Nombre de dossiers</u>	133	138	59	12	10	352
LECHIS :						
. Superficie plantée	203	207	176	57	6	649
. Montant de l'aide	11 571 KF	11 180 KF	10 032 KF	684 KF	72 KF	33 539 KF
<u>Nombre de dossiers</u>	69	68	50	32	95	314
ANANAS						
. Superficie plantée	63	51	61	88	80	343
. Montant de l'aide	2 331 KF	1 887 KF	1 830 KF	1 936 KF	1 760 KF	9 744 KF
<u>Nombre de dossiers</u>	10	8	4	7	9	38
MANGUES						
. Superficie plantée	6	14	10	4	0	34
. Montant de l'aide	246 KF	574 KF	410 KF	48 KF	0	1 278 KF
<u>Nombre de dossiers</u>	1	2	2	3	7	15
FRAISES						
. Superficie plantée	5	2	3	3	4	16
. Montant de l'aide	225 KF	90 KF	90 KF	66 KF	88 KF	559 KF
<u>Nombre de dossiers</u>	1	1	2	6	13	23
PECHES						
. Superficie plantée	0	0	3	1	3	7
. Montant de l'aide			105 KF	16 KF	48 KF	169 KF

	1990	1991	1992	1993	1994	TOTAL
<u>Nombre de dossiers</u>			3	31	22	56
BANANES						
. Superficie plantée	0	0	8	33	16	57
. Montant de l'aide			96 KF	396 KF	192 KF	684 KF
<u>Nombre de dossiers</u>				5	18	23
COCOTIERS						
. Superficie plantée	0	0	0	6	2	8
. Montant de l'aide				60 KF	20 KF	80 KF
<u>Nombre de dossiers</u>			2	32	20	54
PALMISTES						
. Superficie plantée	0	0	2	37	10	49
. Montant de l'aide			30 KF	555 KF	150 KF	735 KF
<u>Nombre de dossiers</u>			2	14	10	26
AGRUMES						
. Superficie plantée	0	0	5	22	3	30
. Montant de l'aide			60 KF	264 KF	36 KF	360 KF
<u>Nombre de dossiers</u>			7	13	45	65
AUTRES						
. Superficie plantée	0	0	6	15	3	24
. Montant de l'aide			60 KF	150 KF	30 KF	240 KF
<u>Nombre de dossiers</u>	214	217	130	155	249	965
TOTAL						
. Superficie plantée	278	275	273	266	127	1 219 ha
. Montant de l'aide	14 373 KF	13 731 KF	12 713 KF	4 175 KF	2 396 KF	47 388 KF

ARBORICULTURE

DATE D'AGREMENT :

. DECEMBRE 1987

OBJECTIFS INITIAUX

- . Il s'agissait d'inciter les agriculteurs à planter des espèces fruitières de fruits exportables. Cinq espèces avaient donc été retenues et les primes étaient volontairement très attractives vu le temps nécessaire à l'entrée en production (5 ans en général).

	PLANTATION/ha	ENTRETIEN/ha
LECHIS	32 000 F	5 000 F pendant 5 ans
MANGUES	25 000 F	4 000 F " - " 4 ans
PECHES	35 000 F	3 000 F " - " 3 ans
FRAISES	45 000 F	0
ANANAS	37 000 F	0

DATE DERNIERE MODIFICATION :

. Mai 1992

OBJET DES MODIFICATIONS :

- . Elargir la gamme d'espèces éligibles à celles intéressant le marché local,
- . Diminuer les montants de primes pour les ramener à un taux de subvention équivalent à 40 %
- . Supprimer l'aide à l'entretien
- . Introduire des plafonds

MODALITES ACTUELLES :

. Bénéficiaires :

- . Tout agriculteur inscrit à l'AMEXA.

	MONTANT	SEUIL	PLAFOND
ANANAS	22 000 F	0,5	5
LECHIS	12 000 F	1	5
MANGUES	12 000 F	1	5
FRAISES	22 000 F	0,5	3
PECHES	16 000 F	0,5	3
AGRUMES	12 000 F	1	3
GRENADILLES	26 000 F	0,5	3
BANANES	12 000 F	1	3
PALMISTES	15 000 F	0,5	3
COCOTIERS	10 000 F	1	3
LONGANIS	10 000 F	0,5	3
PAPAYER	10 000 F	0,5	3
AUTRES	10 000 F	0,5	3

ARBORICULTURE

ETUDE DES DOSSIERS

1. Le dossier est monté par les techniciens de la Chambre d'Agriculture.

* Le dossier doit comprendre :

- . la demande de subvention,
- . Extrait de Maîtrise cadastrale
- . le titre de propriété ou bail
- . l'immatriculation à l'AMEXA
- . Extrait de Plan cadastral
- . R.I.B. ,
- . Autorisation du propriétaire si culture pérenne.

2. Présentation du dossier au Comité Technique Mécanisation Agricole.

* Le Comité est composé :

- . d'un responsable de la Chambre d'Agriculture et du technicien ayant instruit le dossier,
- . du responsable de la Cellule Arboriculture de la Direction de l'Agriculture et de la Forêt,
- . du Conseil Général,
- . le CIRAD et la SEMEX sont invités permanents.

* Le Comité se réunit tous les deux mois environ.

* Le Comité émet un avis technique.

3. Transmission du dossier au Conseil Général.

* Dossiers avec avis défavorables :

- . Le Conseil Général avertit l'exploitant.

* Dossiers avec avis réservés ou incomplets :

- . sont représentés à la Commission suivante et l'avis devient définitif.

* Dossiers avec avis favorables :

- . transmis entre 15 et 30 jours au Conseil Général par la Direction de l'Agriculture et de la Forêt pour suite à donner.

4. Instruction du dossier par le Conseil Général

- * Préparation d'un arrêté
- * Engagement, Arrêté à la signature du Président,
- * Après signature, notification aux intéressés

5. Mandatement

- * Le paiement se fait au vu d'un certificat de réception de la plantation établi par un agent basé à la SEMEX (poste financé par le Conseil Général) qui atteste de la conformité de la plantation. Ce certificat est visé par l'Agent du CIRAD FLHOR.

Planter 200 hectares en 1989-90

« Firinga » a laissé la moitié des vergers de litchis improductifs. Actuellement à l'étude, un « programme d'action chiffré élaboré par la SEMEX, société d'exportation des fruits tropicaux.

Un pas en avant, deux pas en arrière. En janvier dernier, la campagne de litchi 1988-89 se soldait par des constats prometteurs : bonne récolte générale, plantation de nouveaux vergers supérieure aux années précédentes et surtout 300 tonnes de fruits exportés (environ 10 % de la production). Sans compter la commercialisation des premières cargaisons de fruits souffrés « longue conservation »...

Après le passage du cyclone, le constat est amer : à Saint-Benoît, Sainte-Marie, Saint-Joseph ou Saint-Pierre, la moitié des arbres à usage commercial sont détruits. « Deux mois plus tard, les producteurs sont encore sous le choc. Le passage de ce cyclone n'a pourtant rien d'extraordinaire ici. Pourtant, avec l'augmentation régulière de la production, la chute sera plus dure à chaque incident de parcours », commente Jean-Jacques Baraer, responsable de la SEMEX, Société d'économie mixte chargée d'inciter les producteurs locaux de fruits et de fleurs, à exporter.

Ces dernières années, le marché local continue d'absorber plus de 90 % de la production. Pour

exporter, il faut planter et planter encore. En 1987, à peine 14 hectares de nouveaux vergers ont été recensés à la Réunion pour 37 hectares en 1988. Pour l'année en cours, l'IRFA (Institut de recherche sur les fruits et agrumes) avait prévu 135 hectares supplémentaires. Un pari qui semble aujourd'hui difficile à tenir.

Pour sa part, après avoir mesuré l'étendue des dégâts sur le terrain, la SEMEX a proposé un « programme d'action pour la mise en place d'un verger rationnel » aux collectivités et à la Chambre d'agriculture. « Dans le contexte commercial de la Réunion, il est très clair que notre prochaine campagne d'exportation sera très faible », précise le document.

Aides aux arboriculteurs

Pour aider le litchi à conserver des parts de marché durement acquise face à la concurrence d'autres pays de la zone, il faudrait repiquer 200 hectares en deux ans. Une opération qui devrait, selon la

SEMEX, bénéficier d'un appui financier comme en 1988. Coût de l'opération : plus de trois millions de francs chaque année consacrés essentiellement à l'aide aux arboriculteurs à la hauteur de 25 000 francs l'hectare.

Quant au « verger rationnel », il se détermine en fonction du choix des sites, même s'il reste très limité dans l'île, du « respect des densités » de plantation, de la mise en place de brise-vents mais surtout de « l'utilisation de matériel végétal de qualité ».

Cette dernière composante passerait logiquement par la priorité aux plants greffés. Dans l'immédiat, si le plan de sauvetage reste en attente de financement, des mesures d'urgences ont déjà été prises dans ce sens. Après le cyclone, 6 000 jeunes plants ont été sauvés, notamment dans la région de Saint-Pierre. Tandis que la saison touchait à sa fin, 20 000 noyaux ont été collectés in extremis pour être placés en pépinière.

Isabelle Tepper

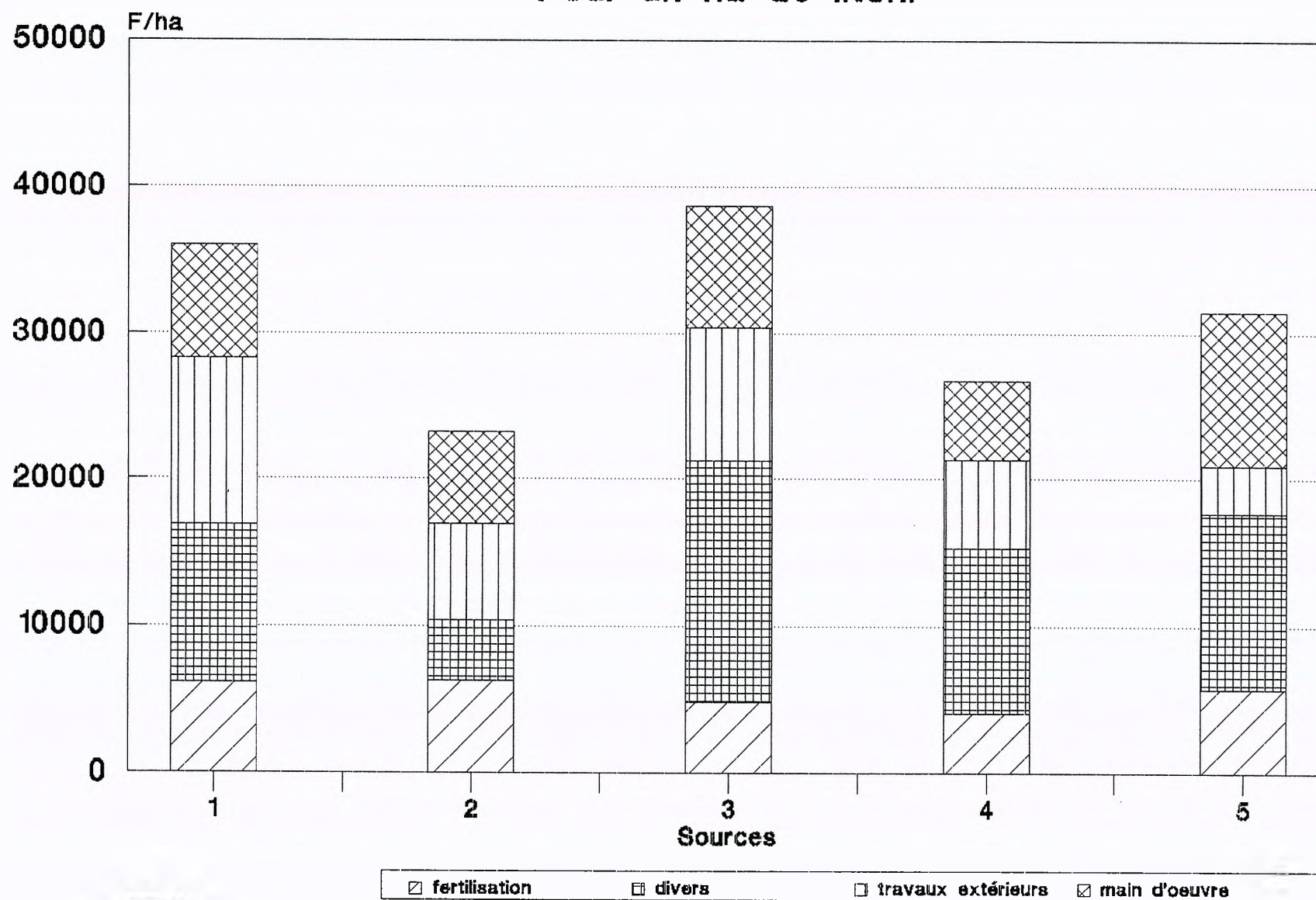
En 1988, 3 installations ont été créées pour le nouveau procédé de soufrage. L'exemple sera-t-il suivi cette année ?



D. Libertini

JIR 28/03/89

Composition des coûts de plantation Pour un ha de litchi



(1)Panigai M. 1986; (2)Renaud P. 1986; (3)SUAD/IRFA
(4)Service de gestion 1991; (5)SUAD 1995

Cahier des charges élaboré par la SEMEX

RECOMMANDATIONS MINIMA LITCHI EXPORTATION

Les exportateurs s'engagent à respecter au cours de la campagne d'exportation prochaine, le cahier des charges suivant, qui constitue une recommandation de qualité considérée comme minima pour le Litchi destiné à l'exportation hors du Département de la Réunion

1 - DEFINITION DU PRODUIT

La présente recommandation vise les litchis

2 - CARACTERISTIQUES DE QUALITE

1) - Les litchis doivent être :

- * entiers
- * sains
- * propres
- * exempts de tâches, d'écorchures, de blessures
- * exempts d'attaques d'insectes et de maladies cryptogamiques ou autres
- * de couleur homogène allant de rose au rouge, exempts de zones vertes pour les litchis frais non traités; de couleur homogène allant du jaune pâle au rose pour les litchis traités à l'anhydride sulfureux par fumigation.

2) - Les litchis doivent avoir atteints un stade de développement suffisant.

3 - EMBALLAGE ET PRESENTATION**3.1 - HOMOGENEITE**

Les fruits doivent être sensiblement de grosseur homogène pour un même carton, les petits fruits et les fruits avortés étant à éliminer.

2.../...

3.2 - PRESENTATION

Les litchis peuvent être présentés de l'une des façons suivantes :

1) - en grappe :

dans ce cas, la grappe doit comporter un minimum de 3 fruits bien conformes. La longueur de la branchette ne pourra pas être supérieure à 15 cm.

2) - en fruits séparés :

dans ce cas, le pédoncule doit être coupé au premier nœud.

3.3 - TRAITEMENT

Les Litchis peuvent être exportés en l'état, frais sous l'une des deux présentations exposées ci-dessus ou traités à l'anhydride sulfureux ,traitement pour lequel il existe une autorisation provisoire d'utilisation.

Ce traitement pour être autorisé:

* Devra se faire dans une station de traitement agréée et testée conjointement par la Direction Départementale de la Concurrence de la Consommation et de la Répression des Fraudes, l'IRFA/CIRAD et la SEMEX Réunion.

* Devra donner lieu à la tenue d'une fiche de traitement (Cf. modèle en annexe); qui sera transmise aux services compétents.

* Devra donner lieu à un prélèvement d'échantillons pour le Laboratoire Départemental preuve du respect des doses résiduelles de soufre dans la pulpe.

3.4 - CONDITIONNEMENT

Le conditionnement doit être tel qu'il assure une protection convenable du produit. Les papiers ou autres matériaux utilisés à l'intérieur de l'emballage doivent être neufs et non nocifs pour l'alimentation humaine. Dans le cas où ils portent des mentions imprimées, celles-ci ne doivent figurer que sur la face extérieure, de façon à ne pas se trouver en contact avec les fruits. Les fruits doivent être exempte au conditionnement de tout corps étranger à la plante.

.../...

3.../...

4 – MARQUAGE

Chaque colis doit porter à l'extérieur, en caractères lisibles et indélébiles les mentions suivantes :

4.1 – IDENTIFICATION

- * Expéditeur : Nom et adresse ou identification symbolique

4.2 – NATURE DU PRODUIT

- * Litchis
- * Nom de la variété (facultatif)

4.3 – ORIGINE DU PRODUIT

- * Ile de la Réunion

4.4 – MARQUAGE DES FRUITS SOUFRES

Le traitement devra être porté à la connaissance des acheteurs selon les modalités suivantes:

* Dans le commerce de gros , par l'une des mentions suivantes "traité par l'anhydride sulfureux" ou "conservé au moyen de l'anhydride sulfureux" inscrite sur une face extérieure des emballages et reproduite sur les documents commerciaux remis au destinataire de la marchandise;

* Dans le commerce de détail, par l'une des mentions susvisées, ceci d'une manière facilement lisible et apparente pour assurer sans équivoque l'information du consommateur.

.../...

4.../...

5 - CONTROLE

La vérification porte sur 10 % au moins du nombre de colis présentés. Le Contrôleur aura toujours le droit s'il le juge nécessaire de procéder à la vérification de la totalité du lot.

Le lot doit être préparé pour le contrôle de manière que le prélèvement puisse être effectué sans obstacle ni retard.

Les lots ne présentant pas les caractéristiques minima ci-dessus exposés ne pourront être exportés sauf accord explicite de la Direction Départementale de la Concurrence de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

Direction Départementale de la Concurrence de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

L'exportateur

SEMEX Réunion

Fait à Saint-Denis le

DANGUILLAUME Olivier, Contribuer au développement de la filière locale, Le Quotidien, 9 mai 1995, p.12-13

Le QUOTIDIEN Agricole

Quotidien du mardi 09/05/95 • Page

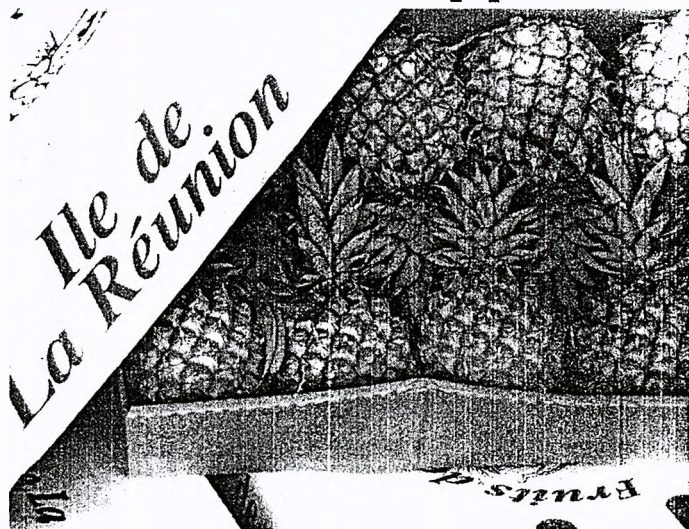
LA CILAM SORT UN JUS DE FRUIT D'ANANAS VICTORIA

« Contribuer au développement

« Caresse Créole » est la conclusion d'un projet de longue date pour la Cilam. Celui de sortir un jus de fruit à base d'ananas Victoria. Depuis peu, ce vœu est devenu réalité. Un jus de fruit frais, vendu en brique de 75 centilitres et qui nécessite deux kilos d'ananas. Un produit susceptible de « contribuer au développement de la filière locale ».

UN nouveau produit local a fait son apparition, la semaine dernière, dans certaines grandes surfaces de l'île. Bien qu'il s'agisse d'un jus de fruit, le consommateur ne le trouvera pas parmi les autres marques de cette gamme. Et pour cause, puisqu'il s'agit d'un produit frais qui nécessite donc d'être conservé en un lieu réfrigéré. Pour cette nouveauté, un effort tout particulier a été fait pour que cette brique de jus de fruit sorte un peu du lot. Déjà, son format est inhabituel. Au lieu du traditionnel emballage d'un litre, c'est un conditionnement plus petit qui a été choisi, soit une contenance de 75 centilitres. Pour faire couler locale, le dessus de la brique rappelle le toit en tôle d'une case créole, sans oublier les lambris. Et, toujours au niveau packaging, la brique est dotée d'un bouchon verseur en plastique, ce qui permet de mieux préserver le contenu des attaques bactériennes en tout genre.

Ce jus de fruit, baptisé « Caresse Créole », est fabriqué à Saint-Pierre, dans les locaux de la Cilam, société surtout connue pour ses activités dans la filière lait. Mais, cette diversifica-



Pour le moment, les ananas utilisés sont ceux destinés à l'exportation.

tion dans le secteur des jus de fruit n'est pas si surprenante que cela. « C'est un projet de longue date. De nombreuses études techniques ont été nécessaires, ce qui explique qu'il a fallu plusieurs années pour en arriver à la commercialisation », précise Nicolas Clain, directeur commercial de la Cilam.

Pour produire ce jus de fruit, une société a été créée afin de gérer la matière première. Il s'agit de la Sopavi, Société de production d'ananas Victoria. C'est elle qui s'occupe de la partie amont, à savoir la collecte et la préparation des fruits. Ces derniers, après lavage et nettoyage, sont pressés, le jus étant

alors conditionné dans l'emballage. « C'est réellement un ananas pressé et conditionné. Rien de plus », précise Nicolas Clain. Sur la brique, la mention « sans sucre ajouté » est là pour bien le montrer.

Deux kilos d'ananas pour 75 centilitres

Dans une brique de « Caresse Créole », soit donc 75 centilitres, on trouve en fait le jus de deux kilos d'ananas Victoria. Pour garantir le goût et l'arôme du fruit, les traitements ont été limités au strict minimum. Juste une légère pasteurisation. « Il n'y a pas de

conservateur. Le jus est sinéfecté lors du lavage avant de passer dans une machine à jus propre. Le jus est ainsi conditionné dans une atmosphère saine, sans contamination ni réchauffement, sans contact avec l'air ambiant ou les mains de l'homme », souligne Nicolas Clain.

Comme le jus d'ananas n'a pas été traité, cela explique qu'il s'agisse d'un produit frais, et qu'il ne peut être conservé plus de 28 jours, bien évidemment au réfrigérateur, puis quarantaine d'heures après ouverture. La durée est limitée, mais un avantage certain au niveau diététique : présence des « fibres ».

de la filière locale »



Dans une brique de « Caresse Créole », entrent deux kilos d'ananas Victoria.

nisées », qui représentent « une sorte de pulpe, généralement détreuée lors des traitements thermiques classiques », note Nicolas Clain.

« C'est le seul jus de fruit 100% réunionnais que l'on trouve sur le marché. Cela n'a jamais été fait avant. C'est un projet que nous avons voulu vraiment faire aboutir. Reste à es-

pérer que le concept va bien prendre auprès de la population », souhaite le directeur commercial de la Cilam. Pour que « Caresse Créole » soit une réussite, le prix entre bien évidemment en jeu. Dans le panier de la ménagère, la brique de trois quarts de litre est proposée à 16,90 francs.

Selon Nicolas Clain, ce jus

d'ananas Victoria n'est pas à inscrire dans le haut de gamme. « Le produit n'est pas si cher que cela. En métropole, un litre de jus de fruit frais se vend généralement 19,90 francs. Nous sommes donc quasiment au même prix que l'Hexagone ». Néanmoins, cela reste quand même un produit qui n'est pas à la portée de toutes les bourses. Le label Réunion et la qualité du produit suffiront-ils pour convaincre les consommateurs ?

s'engager avec des producteurs », juge le directeur commercial.

Sans pour autant tirer des plans sur la comète, « Caresse Créole » représente un débouché intéressant pour la production d'ananas. « Notre produit devrait contribuer au développement de la filière ananas. Cela correspond à l'état d'esprit de la Cilam : être partenaire avec la production locale, comme cela a été fait pour le développement du secteur laitier. Ce nouveau produit s'inscrit dans la même éthique ».

Pour le moment, les ananas utilisés pour la fabrication de « Caresse Créole » sont ceux destinés à l'exportation. Pas de quoi gêner cette dernière qui, d'ailleurs, rencontre de nombreuses difficultés pour écouler sa production sur les marchés de Rungis, en raison surtout de la dure concurrence faite par la production mauricienne.

Les ananas utilisés dans le jus de fruit de la Cilam répondent, on s'en doute, à des caractéristiques bien précises, pour un juste dosage entre le sucré et l'acidité. Une recette que Nicolas Clain ne souhaite pas dévoiler. Ce que l'on peut dire, c'est que le poids et le stade du mûrissement sont deux facteurs déterminants. « Nous effectuons une sélection rigoureuse afin d'avoir une qualité constante. Ce n'est pas du tout venant. Les ananas sont spécialement sélectionnés, avec une taille et un mûrissement spécifiques ».

Olivier DANGUILAUME



« Notre produit devrait contribuer au développement de la filière ananas », estime-t-on à la Cilam.

Première fournée de 4000 unités

Du côté de la Cilam, on se veut avant tout très prudent. Pas question de vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué. Pour la première fournée de « Caresse Créole », environ 4000 unités sont sorties de l'usine saint-pierroise. Ce qui représente, toujours en gros, huit tonnes d'ananas Victoria. « Pour le moment, il s'agit de voir comment va réagir la clientèle. En terme de quantité, on ne sait pas trop sur quoi on peut exactement tabler », précise Nicolas Clain.

Comme le volume potentiel à écouler sur le marché local n'est pas encore précisément évalué, la Cilam ne souhaite pas donner de faux espoirs aux producteurs. « À la base, ce n'est pas encore bien calé. Nous n'en sommes pas au stade où l'on signe des contrats à l'année avec tel ou tel producteur. Il faut attendre d'être dans la phase de maturité des ventes. Après, on pourra

Un vieux projet

La Cilam a en tête depuis de longues années de produire un jus de fruit à base d'ananas Victoria. Voici quatre ans, précisément en juin 1991, dans les colonnes du Quotidien, Paul Martinet, patron de la société, dévoilait son projet. Un projet qui, bien évidemment, a fortement évolué depuis.

À l'époque, l'objectif était de

traiter un millier de tonnes d'ananas. Mais, il s'agissait de produire un concentré, et non un jus pressé frais, comme « Caresse Créole ». On pensait alors pouvoir concrétiser le projet au plus tard dans un an, après les études de faisabilité technico-économique. Finalement, une telle option n'a pas été retenue.

Mercuriale de prix du COLEACP

LITCHIS

FRANCE : DERNIERS LOTS DE LA CAMPAGNE MALGACHE. LES PRODUITS SUD AFRICAINS SONT PRINCIPALEMENT VENDUS A L'EXPORT OU LA DEMANDE ET LES PRIX SONT MEILLEURS

	FRANCE	BELGIQUE	PAYS BAS	ALLEMAGNE	ROY.UNI	DANEMARK
AIR						
-MADAGASCAR	-	-	-	-	-	37.50
MER						
-MADAGASCAR	14.00-17.00	-	-	6.25- 6.75	1.90- 2.50	-
-AFRIQUE DU SUD	16.00-17.00	-	7.00- 7.25	6.25- 7.00	1.90- 2.50	-

Cours des changes au 27/01/95

	LS	FF
1 LS	-	8.34
100 DM	41.56	346.78
100 CD	10.53	87.83
100 FF	11.98	-
100 FB	2.01	16.81
100 FL	37.10	309.42
100 ECU	78.55	655.35
100 USD	62.97	525.95

Journal officiel du 10 décembre 1991

68 A.H.

JOURNAL OFFICIEL DE LA RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

10 décembre 1991

Traitement après récolte

ADDITIFS	C.E.E.	PRODUITS	DOSE D'EMPLOI
CHLORPROPHAME ET PROPHAME	005	- Pommes de terre.	Teneur résiduelle exprimée en chlorprophame dans les pommes de terre épluchées : 0,5 mg/kg.
IMAZALIL, SULFATE D'IMAZALIL, NITRATE D'IMAZALIL	006	- Agrumes.	5 mg/kg, teneur résiduelle dans le fruit entier; teneur résiduelle dans la pulpe : 0,1 mg/kg. Traitement antifongique par pulvérisation ou trempage dans une solution aqueuse.
		- Bananes.	2 mg/kg, teneur résiduelle dans le fruit entier; teneur résiduelle dans la pulpe : 0,2 mg/kg. Traitement antifongique par pulvérisation ou trempage dans une solution aqueuse.
DIPHENYLAMINE	007	- Pommes.	3 mg/kg, teneur résiduelle dans le fruit entier. En vue de lutter contre l'échaudure.
BENOMYL	008	- Agrumes.	1,5 mg/kg, teneur résiduelle.
		- Bananes.	1 mg/kg, teneur résiduelle.
		- Poires.	6 mg/kg, teneur résiduelle.
		- Pommes.	6 mg/kg, teneur résiduelle dans le fruit.
ETHOXYQUINE	009	- Poires.	3 mg/kg, teneur résiduelle dans le fruit entier. Trempage dans une solution à 0,25 % - 0,35 %.
		- Pommes.	3 mg/kg, teneur résiduelle dans le fruit entier. Trempage dans une solution à 0,25 % - 0,35 %.
ETHYLENE	027	- Agrumes.	Dose strictement nécessaire. En vue du déverdissement.
		- Bananes.	Dose strictement nécessaire. En vue du mûrissement .
ANHYDRIDE SULFUREUX	E 220	- Litchis.	10 mg/kg, teneur résiduelle exprimée en SO ₂ dans la pulpe; 250 mg/kg dans la coque.
DISULFITE DE SODIUM	E 223	- Raisin frais.	20 mg/kg, exprimé en SO ₂ .
		- Pommes de terre déshydratées en flocons.	100 mg/kg, tolérance de 30 mg/kg.
DISULFITE DE POTASSIUM	E 224	- Raisin frais.	20 mg/kg, exprimé en SO ₂ .
BIPHENYLE	E 230	- Agrumes.	70 mg/kg.

LE LITCHI A MADAGASCAR

LE GEANT DE L'OCEAN INDIEN

Répartie sur plus de 800 km, sur la côte Est du pays, la production de litchis à Madagascar est orientée vers une économie de cueillette. De nombreuses zones de production restent encore à explorer. La recherche de zones de production plus précoce reste un objectif primordial. Il n'existe aucune organisation de la production et les collecteurs sont un passage quasi obligé pour la commercialisation des fruits sur la marché national ainsi qu'à l'exportation.

La variété Mauritius ou Kwai-Mi est la variété dominante. Cependant, plusieurs clones auraient été repérés ce qui, à terme, pourrait faciliter l'extension de la gamme variétale. Il est difficile d'évaluer de manière fiable les surfaces en production. Les recensements officiels pour la seule région de Tamatave donnent une superficie de l'ordre de 3 000 ha pour une production totale estimée entre 20 000 et 30 000 tonnes. Il faudra bien entendu compter avec les dégâts dus aux cyclones du début 1994 estimés, lors d'une récente étude réalisée par le CIRAD-FLHOR à la demande du COLEACP, à environ 3 000 tonnes (hypothèse moyenne).

Une économie tournée vers la cueillette

La production n'est pas organisée en verger. Le litchi fait partie intégrante du paysage. Chaque agriculteur a planté autour de sa maison entre 5 et 20 pieds en moyenne. Les vergers organisés en plein champ sont beaucoup plus rares. Les arbres sont en grande majorité de vieux arbres âgés de 20 à 100 ans, peu ou pas entretenus, de moins en moins productifs. Des opérations de régénération des arbres par une taille drastique doivent être entreprises rapidement dans le but de maintenir le potentiel de production et d'exportation.

La production de litchi à Madagascar est très atomisée et s'étend sur plus de 800 km le long de la côte Est du pays. Le réseau routier n'est pas assez développé pour qu'une prospection systématique ait lieu. Seules les zones accessibles aux véhicules motorisés sont actuellement mises en valeur.

Trois zones sont exploitées pour l'exportation. La zone de Tamatave (95 % des volumes exportés) avec la région de Brickaville pour les exportations de litchis avion de tout début de campagne. Cette zone bénéficie du port de Tamatave, principal port pour l'exportation des fruits.

La zone de Mananjary-Manakara (4 % des volumes exportés), remplit de même un rôle important dans l'évacuation des fruits vers l'Europe puisque des cargos peuvent se positionner près des côtes. Ils sont alors chargés à partir de barges.

Et enfin la zone de Maroantsetra (moins de 1 % des volumes exportés), est actuellement prospectée par les Sud-Africains. L'évacuation des fruits est réalisée par barges vers Tamatave. Cette zone va

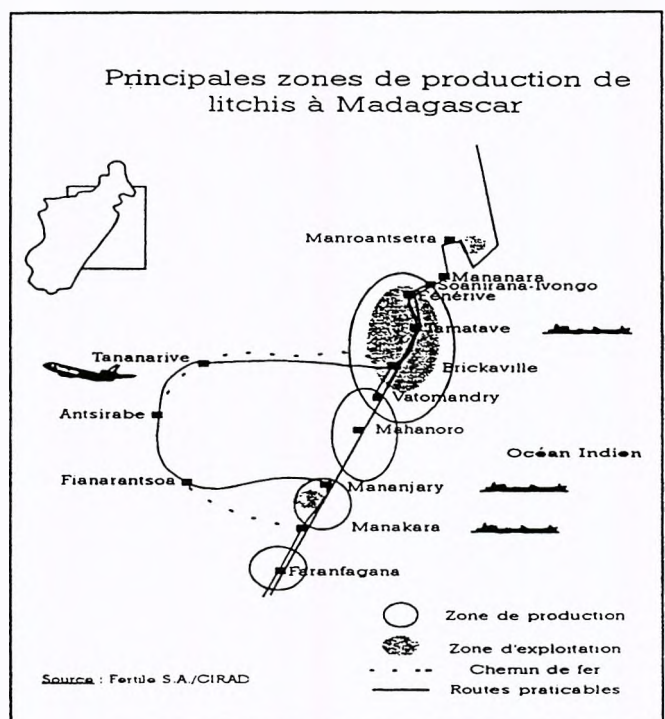
certainement attirer de nombreux exportateurs dans les prochaines années, car c'est la région de production la plus précoce du pays.

Un passage obligé : le collecteur

La campagne d'exportation débute en novembre. Les agriculteurs inorganisés commercialisent leurs fruits au travers des collecteurs. Trois possibilités s'offrent à l'agriculteur. La première, la plus classique, est la vente au collecteur des fruits à la récolte. Les deux autres systèmes sont basés sur la vente anticipée de la récolte des fruits : soit à la floraison, soit 1 à 2 mois avant la date effective de récolte.

Dans tous les cas de figure, le collecteur professionnel, opérateur indispensable dans l'état actuel des choses à la filière de commercialisation du litchi à l'exportation ou sur le marché national, réalise un bénéfice considérable, comparable à plus d'un an de salaire d'un haut fonctionnaire malgache pour quelques semaines de travail par campagne. ●

D'après une étude de FERTILE SA / CIRAD-FLHOR
conduite par Xavier Fabregues - Février 1994



LE LITCHI EN AFRIQUE DU SUD

UNE FORMIDABLE AUGMENTATION DE LA PRODUCTION

L'Afrique du Sud développe année après année un litchi de qualité. La production détient de nombreux atouts dans sa manche : un puissant programme de recherches, un savoir-faire dans le domaine de l'exportation de fruits et légumes qui n'est plus à démontrer et une production bien organisée.

La plus importante région de production de litchi se situe dans les zones tropicales à l'Est du pays. Deux variétés prédominent (Mauritius (ou Tai So) pour 75 % des plantations déjà en place et Madras (Red McLean) pour 25 %. Ces dernières années, la préférence va plutôt à la variété Mauritius. En 1991, la superficie totale en production était supérieure à 1 500 ha avec des taux de progression très rapides.

Selon une étude menée en 1991 par le South African Growers' Association et Merensky Technological Services, basée sur les ventes annuelles de plants (estimées à 200 000 pieds) et sur les plantations d'ores et déjà en place, la production de litchis à

Une sécheresse très marquée a perturbé le déroulement de la dernière campagne, réduisant les disponibilités à l'exportation.

L'industrie sud-africaine du jus de fruits utilise environ 10 % de la production totale de litchis.

A la recherche de variétés précoces

Les programmes de recherches se tournent vers l'extension de la production au-delà des 6/8 semaines s'étendant de décembre à janvier, période actuelle de récolte. L'obtention de variétés tardives et précoces, ainsi que l'amélioration des traitements de post-récolte sont deux des axes de recherches en Afrique du Sud.

Le traitement au soufre n'est plus satisfaisant pour des questions de teneur excessive de résidus dans la coque et dans la pulpe des fruits et de nouvelles solutions sont envisagées comme le traitement à l'eau chaude ou encore le trempage dans un bain d'acide chlorydrique. ●

Principales zones de production du litchi en Afrique du Sud



l'horizon 2000 sera de l'ordre de 28 000 tonnes contre environ 4 800 tonnes en 1991.

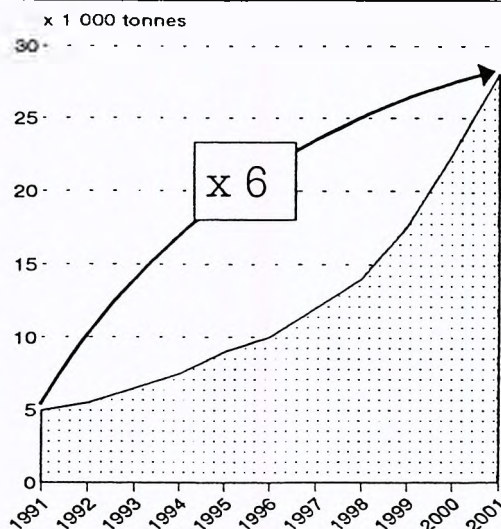
Les rendements des arbres âgés entre 5 et 10 ans sont évalués à 5 tonnes/ha et ceux âgés de plus de 10 ans à 10 tonnes/ha. Certains producteurs affichent des rendements de 30 tonnes.

Premier fournisseur du marché européen pendant des années, l'Afrique du Sud s'est fait largement distancer depuis la fin des années 1980 par Madagascar. Depuis 5 ans, l'Afrique du Sud exporte par voie maritime entre 2 et 4 000 tonnes de litchis. la meilleure campagne a été celle de 1991-1992 où 4 200 tonnes ont été exportées vers l'Europe représentant environ 60 % de la production totale.

CIRAD-FLHOR
d'après

- South African Litchi Growers' Association
- Merensky Technological Services
- Burgershall Research Station

Litchi - Estimation de la production en Afrique du Sud à l'horizon 2000



Source : Merensky Technological Services et South African Litchi Growers' Association

LE LITCHI A LA REUNION

UN MARCHÉ LOCAL BIENTOT SATURÉ

Culture en plein développement à la Réunion, le litchi fait partie intégrante du paysage et des habitudes de consommation réunionnaises. Stimulée par des aides locales, la production doit d'ici à l'an 2000 atteindre 12 000 tonnes. A la tête d'un volume exportable estimé à 6 000 tonnes, les professionnels se doivent de développer de manière intense les expéditions vers l'Europe et les exportations vers le Moyen Orient.

Les vergers de litchis de l'île de la Réunion sont constitués de plusieurs clones (litchi toupie, litchi blanc, litchi lisse, ...) issus d'une seule variété : Kwai Mi dénommé aussi Mauritius ou Tai So. Cette variété présente des fruits très colorés, juteux et sucrés.

Depuis 1985, le CIRAD-FLHOR introduit régulièrement de nouvelles variétés qui sont placées en observation. Les caractères recherchés sont : la précocité de récolte (avant le 15 novembre), la faible vigueur végétative dans le but d'obtenir des arbres moins hauts, une faible alternance et un rendement élevé et enfin une qualité gustative, une coloration et un calibre supérieurs ou égaux à Kwai Mi.

Un passage obligé par l'export

Les efforts de recherches portent de même sur la mise au point d'un traitement post-récolte aussi efficace que le soufrage en ce qui concerne la durée de conservation des fruits sans les inconvénients actuels d'altération de la couleur et de taux de résidus en soufre trop important.

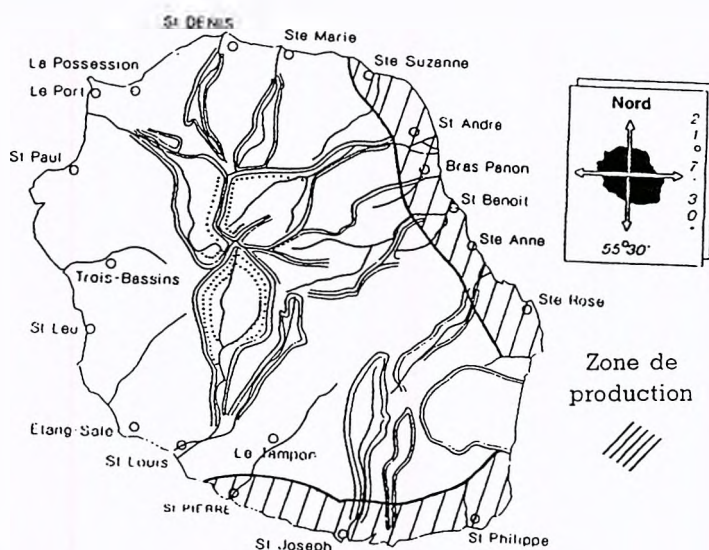
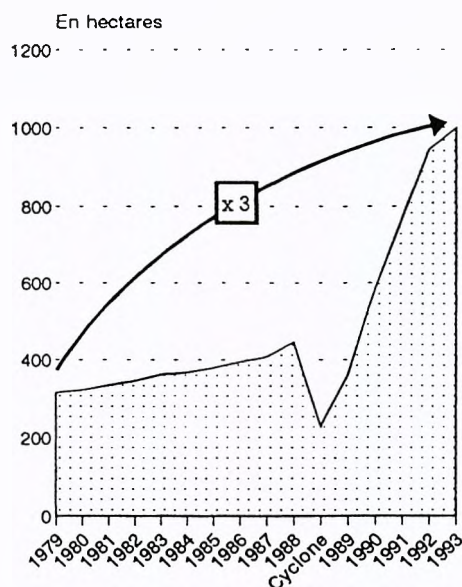
La Réunion se trouve actuellement à la tête de 1 000 ha de litchis dont 360 en production malgré des pertes très importantes causées par le cyclone Firinga le 29 janvier 1989. Ce cyclone a détruit approximativement la moitié des vergers de litchis de l'île évalués en 1988 à 450 ha dont 150 ha de vergers commerciaux.

A la fin des années 80, les autorités locales ont incité financièrement les agriculteurs à planter du litchi. Les résultats de ce programme de développement de la production ont dépassé les prévisions les plus optimistes : de l'ordre de 3 500 à 4 000 tonnes en 1992, elle devrait passer, d'ici à la fin du siècle, à 12 000 tonnes.

Si l'on considère que le marché local peut absorber 6 000 tonnes, deux solutions s'offriront alors aux producteurs : l'exportation et la transformation (pulpe, apéritif, confiture ...). La filière à l'exportation s'organise malgré des volumes pour l'instant réduits du fait d'une solide demande locale. ●

CIRAD-FLHOR Réunion

Litchi - Evolution des superficies plantées à la Réunion



LE LITCHI A L'ILE MAURICE

UNE MARCHE LOCAL TRES DYNAMIQUE

Difficile à estimer du fait de la prédominance des arbres isolés, la production de litchi à l'île Maurice est largement autoconsommée et trouve un débouché intéressant sur le marché local. L'exportation peut être développée tant en Europe que sur certains marchés du Moyen et de l'Extrême Orient. Les efforts doivent porter sur l'amélioration de l'itinéraire technique et la sélection variétale.

L'origine du litchi à Maurice remonterait à l'émigration chinoise qui commença réellement vers 1860. Cependant, il semblerait que le litchi ait été déterminé par le naturaliste Sonnerat qui séjourna à l'île de France et fut l'ami de Pierre Poivre, lieutenant général dont le rôle fut très important sous le gouvernorat de Bertrand François Mahé de la Bourdonnais, gouverneur des îles de France et de Bourbon de 1735 à 1746 et qui a véritablement implanté l'agriculture à l'île Maurice, après le départ des Hollandais.

Arbres isolés et vergers semi-intensifs

La place actuelle du litchi à l'île Maurice est relativement modeste par rapport à celle d'autres fruitiers. Une étude de l'Extension Service Division du Ministère de l'Agriculture, réalisée en 1985, le classait en onzième position derrière bananier, mangui, papayer, citrus, goyavier, cocotier, longanier, avocatier, ananas et jacquier, et estimait sa population à environ 39 000 arbres (contre 238 000 pour le mangui) pour l'ensemble des « backyards » de l'île.

On le rencontre particulièrement dans les districts de Plaine Wilhems (15 000 arbres), de Pamplemousse (6 800), Rivière du Rempart (5 000), Flacq (4 800).

A ces populations de jardins, de cours, de parcs, composées surtout d'arbres isolés, âgés, de grande taille, souvent majestueux, qui font partie intégrante des paysages urbains de Rose-Hill, Beau Bassin, Quatre Bornes, etc., s'ajoutent celles de quelques dizaines de vergers semi-intensifs, répartis dans l'ensemble de l'île, mais plus particulièrement

à Cresson Ville, Constance, Solitude, Maison Blanche, Beau Plan, Pamplemousse, Montagne Longue, Saint Antoine, The Mount, Barkly E.S, etc., et dont le plus important, d'une superficie de 11 hectares (1 075 arbres) est celui de Médine S.E. (Cresson Ville) avec quelques dizaines de « pieds » de plus de 70 ans, en cours de réhabilitation par recépage.

L'importance de ces vergers peut être estimée à une cinquantaine d'hectares. A quelques exceptions près, ils ne sont pas irrigués, pas ou insuffisamment fertilisés et rarement taillés. Il en résulte, comme dans le cas des arbres des « backyards », une production inférieure au potentiel et fortement alternante, qui pourrait être également plus précoce pour certains sites favorables.

Une superficie en croissance

Les plants sont produits essentiellement par la Division Horticulture du Ministère de l'Agriculture sur la Station Expérimentale de Barkly. Obtenus traditionnellement à partir de marcottes, ils sont, depuis 1990-1991, produits également sous forme de plants greffés à partir de porte-greffe issus de semis, dont l'enracinement plus profond, plus vigoureux, apporte une meilleure résistance des arbres à la force des vents cycloniques très destructifs. La production de plants de la station de Barkly se développe régulièrement : 4 397 en 1989, 5 826 en 1991 (dont 1 791 par greffe) 7 574 en 1993 (dont 1 563 par greffe). A ces plants du Ministère de l'Agriculture viennent s'ajouter ceux (marcottes uniquement) produits par le secteur privé (environ 2 000 par an) par les pépinières Labourdonnais, et

ceux autoproduits par les arboriculteurs eux-mêmes. Le prix subventionné d'un plant (marcotte) est de 10 roupies (3,30 F) dans les pépinières du Ministère de l'Agriculture alors que dans les pépinières privées, il varie de 35 à 50 roupies (12,00 à 16,50 F). Le prix subventionné du plant greffé est également de 10 roupies (3,30 F), ce qui est vraiment très peu onéreux.

A la fin du mois de mai dernier, les demandes de plants de litchi auprès du Ministère de l'Agriculture s'élevaient à 14 000 (7 000 greffés, 7 000 marcottes). Il en ressort que, malgré les efforts fournis par les pépinières gouvernementales depuis 3 à 4 ans, la demande de plants reste encore 2 fois supérieure à l'offre.

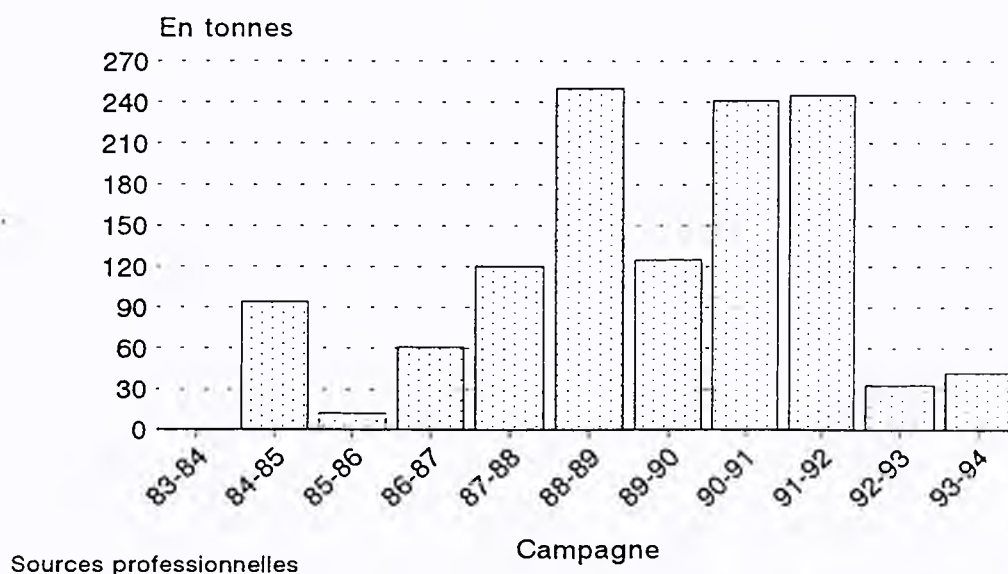
La production annuelle de matériel végétal correspond à des plantations d'environ 50 hectares, soit en 5 ans, un accroissement de la superficie équivalent à 250 hectares.

dépend fortement de la climatologie, assez variable, qui précède l'induction florale.

La production varie d'une année sur l'autre. Elle est très influencée par les conditions climatiques : sécheresse, notamment, entre floraison et maturité ; vent au moment de la floraison. Elle est également limitée par un itinéraire agronomique peu performant.

Cette production est difficile à estimer compte tenu de la structure et de la répartition des vergers, d'une part, de la forte production à usage familial, d'autre part. Il s'ensuit qu'il est également difficile d'estimer la consommation nationale, dont une part non négligeable provient de l'autoconsommation. Il faut d'ailleurs préciser que le litchi est très apprécié de l'ensemble des communautés mauriciennes (1 100 000 habitants), mais aussi d'une forte majorité des 350 000 touristes annuels, en provenance d'Europe en particulier à cette époque de fin d'année.

Importations européennes de litchis en provenance de l'île Maurice



Une consommation locale dynamique

La période de production est évidemment fonction, pour partie, de la situation géographique de l'île Maurice. Elle s'étale en général de la première quinzaine de novembre à la fin janvier. La précocité

A l'île Maurice, le litchi est vendu sur les marchés, dans les boutiques, sur le trottoir. Les prix de détail vont actuellement de 2 roupies le « grain » pour les fruits primeurs à 0,30 roupie le « grain » pendant la période de pleine production. Un kilo de litchi pesé en branche feuillue comprend environ 50 « grains ». Ainsi, les prix au détail s'échelonnent de 33,00 F/kg en début de saison à 5 F/kg en pleine saison.

Comparés au revenu moyen des Mauriciens, ces prix sont très élevés mais non dissuasifs néanmoins. En outre, l'augmentation régulière du pouvoir d'achat, et la croissance de la fréquentation touristique permettent d'affirmer que la consommation nationale va continuer de progresser régulièrement et qu'elle est un des principaux facteurs limitants à l'export.

Le marché local concurrence l'export

Les prix obtenus sur le marché local sont la plupart du temps supérieurs à ceux pratiqués sur les marchés européens, ce qui explique la faiblesse des volumes exportés.

Pour promouvoir tant la production que l'exportation, le gouvernement finance deux mesures principales : réduction de la taxe de sortie sur le sucre pour les propriétés sucrières qui créent des cultures fruitières ou maraîchères pérennes (cette mesure est entrée en vigueur en juillet 1993) ; réduction sensible du coût du fret aérien pour inciter l'exportation de litchis ainsi que d'autres fruits, légumes, épices et fleurs.

Après deux années records, 1990 et 1991, les exportations ont considérablement chuté. Cet effondrement enregistré en 1992 et 1993 résulte de la conjugaison de mauvaises conditions climatiques au moment de la floraison et de la nouaison avec le phénomène d'alternance cyclique, additionnée de périodes de forte sécheresse sur des arbres et vergers en grande majorité non-irrigués. Le soufrage à l'export est de plus en plus utilisé pour la conservation des fruits, bien que dégradant la coloration externe. L'île Maurice n'a pas, comme certains pays (Australie, Réunion...), de système automatisé pour l'égrainage et le calibrage des fruits.

Une capacité de fret avion non limitante

De nombreux facteurs plaident en faveur d'un développement des exportations de litchi.

Au départ de Maurice, diverses compagnies

aériennes (Air Mauritius, Air France, British Airways, Lufthansa, Condor, Aletales, etc.) desservent en direct sept grandes capitales européennes : Paris, Londres, Genève, Rome, Francfort, Munich, Zurich. Les pays du Golfe arabe, à mi-chemin de l'Europe, constituent également un marché potentiel d'exportation de ce type de produit exotique. Enfin, il faut également penser pour le proche avenir à des expéditions à contre-saison sur certaines capitales du sud-est asiatique à haut pouvoir d'achat comme Singapour, Hong-Kong, Kuala Lumpur.

Intensifier la production

Les facilités dans le transport aérien et l'existence de marchés cibles, peu ou pas exploités, ne diminuent en rien les fortes contraintes climatiques et techniques que subissent les producteurs. Les cyclones provoquent de très gros dégâts sur litchi (c'est le fruitier ligneux le plus fortement « sinistré ») et laissent des « traces » dans les esprits. La variété actuellement cultivée (Tai So) présente une alternance naturelle qui réduit le volume de la production. Au moment du changement de couleur des fruits, les chauve-souris envahissent les plantations et provoquent des déprédations importantes. En outre, l'itinéraire technique est encore très mal mis en oeuvre.

La production mauricienne doit maintenant porter ses efforts dans deux directions.

L'intensification de la production par l'application stricte d'un itinéraire agrotechnique recommandé est une priorité.

De nouvelles variétés, plus précoces, moins alternantes, à gros fruits colorés et petits noyaux devront ensuite être sélectionnées et développées à partir des 12 variétés en collection depuis 1990, en provenance de Chine, d'Australie et de l'Inde. ●

Robert Mallessard
Agent du CIRAD-FLHOR
Responsable du Projet de développement
fruitier de l'île Maurice
Détaché au Ministère de l'Agriculture et
des Ressources Naturelles, île Maurice

Cahiers des charges entre importateurs et exportateurs de Madagascar**CAMPAGNE LITCHIS DE MADAGASCAR - 1994/1995**
de début Novembre 94 au 31 janvier 95**CAHIER DES CHARGES**

Suite à la convention pour l'organisation de la filière signée à, ANTANANARIVO le 28 Avril 1994, ainsi de toutes règles et dispositions prises en l'application de ladite convention, notamment des mesures de discipline collective votées suivant règlement intérieur en date du 11 juin 1993 et des normes définies suivant arrêté interministériel n° 5346/93 - MPCA/MADR/MRAD du 20 octobre 1993 sous la tutelle de la FEDERATION DES CHAMBRES DE COMMERCE, DE L'INDUSTRIE ET DE L'AGRICULTURE DE MADAGASCAR.

Ce cahier des charges devra régir les relations, obligations et devoirs tant des Exportateurs malgaches que des Importateurs français et européens.

Au regard des contrôles du Service de la répression des fraudes concernant les teneurs en anhydride sulfureux supérieurs au maxima autorisé tant dans la pulpe que sur la coque, effectués lors de la campagne 1993/1994, il faut noter que pour cette saison des contrôles systématiques à l'arrivée seront réalisés.

Dans le cas de contrôles positifs, il y a risque d'interdiction de vente du litchi soufré de Madagascar, suivi d'amendes sévères et destruction des marchandises, entraînant des coûts financiers importants qui seront supportés par les Exportateurs.

I. STRUCTURE**1. LES EXPORTATEURS**

Les Exportateurs membres du SELMA devront être des professionnels c'est-à-dire disposer des infrastructures suivantes :

- Moyens techniques pour la cueillette,
- Camions frigorifiques pour le transport,
- Station de traitement permettant le soufrage de façon adéquate,
- Locaux de stockage et de conditionnement.

2. LES IMPORTATEURS

Les Importateurs nommés par le S.E.L.M.A. devront être également des professionnels, membres du C.O.L.E.A.C.P. disposant de structures de distributions suffisantes pour les quantités contractées et également de structures d'accueil pour être en mesure d'équilibrer les mises en marché (chambres froides).

II. LES QUANTITES

Le S.E.L.M.A. a l'exclusivité de l'exportation du litchi de Madagascar.
La Campagne se déroulera de début novembre 1994 au 31 janvier 1995.

Il a été prévu un tonnage de 4000 tonnes (avion inclus) se répartissant de la manière suivante :

- | | |
|--|--|
| - 1ère période : début de campagne au 20/12/94 | 1500 tonnes bateau
500 tonnes avion |
| - 2ème période : du 31/12/94 au 31/01/95 | 2000 tonnes |

Il n'y aura pas de report de tonnage avion/bateau d'une période à l'autre.

Dans le cas de retard de bateau et des possibilités de chargement des exportateurs, un navire arrivant entre les 20/12/94 et 31/12/94 ne sera mis en marché qu'après décision du SELMA et des Importateurs désignés par le SELMA.

Le tonnage décidé par le S.E.L.M.A. devra être impérativement respecté et garanti afin qu'il n'y ait aucun dépassement, et le S.E.L.M.A. s'engage à ne pas expédier à d'autres importateurs que ceux qu'il aura désignés.

Répartition :

Les embarquements avion et bateau seront répartis en pourcentage des quotas attribués à chaque importateur suivant les quotas d'exportation qui seront décidés par le S.E.L.M.A. pour chacun de ses membres et pour chaque envoi. L'exportateur devra obtenir le certificat de qualité délivré par un organisme agréé par la Fédération des Chambres de Commerce de l'Industrie et de L'Agriculture.

III. LA QUALITE

- **Soufrage** : les exportateurs membres du S.E.L.M.A. s'engagent à ce que les doses de soufrage soient respectées afin qu'il n'y ait pas de résidus dépassant les normes autorisées à l'arrivée. Des contrôles seront faits au départ et à l'arrivée par des laboratoires agréés selon les normes de la répression des fraudes françaises (selon J.O. du 27/07/83 Art. L2121).

- **Calibrage** : les fruits devront avoir un calibre minimum de 28 mm, à confirmer en fonction des conditions climatiques.

- **Taux de sucre** : ce taux devra être de 18° brix minimum à l'arrivée. Des contrôles seront effectués au départ et à l'arrivée par des laboratoires agréés. Les Exportateurs s'engagent à ne pas expédier des fruits verts et immatures.

Toutes marchandises ne respectant pas les critères du paragraphe III devront être détruites à l'arrivée et tous les frais correspondants seront à la charge de l'expéditeur

Tout manquement à ces clauses sera sous la responsabilité de l'expéditeur.

IV. LE CONDITIONNEMENT

Il a été défini pour cette saison un carton de 2 kg net à 5 kg net GARANTIE A L'ARRIVEE, carton de qualité export modèle à définir entre les Importateurs et les Exportateurs.

Palettisation :

Celle-ci se fera avec cheminée centrale d'aération selon le type du carton.

Pour les envois bateau : marchandises palettisées dans les normes,

Pour les envois avion : marchandises palettisées dans les normes.

Palettes en bois solide, cornières et feuillard de bonne qualité.

L'empotage des containers devra être complet, pas de vide à l'intérieur.

V. LES DOCUMENTS

Compte-tenu des circonstances actuelles à Madagascar, toute expédition doit être accompagnée des documents suivants :

- facture commerciale en trois exemplaires,
- originale LTA ou original connaissance,
- certificat d'origine « EUR 1 »,
- certificat phyto-sanitaire,
- certificat du service de qualité délivré par l'organisme agréé par la Fédération de la Chambre de Commerce de l'Industrie et de l'Agriculture de Madagascar.

L'ensemble des documents devront être réceptionnés par le destinataire au moins 48 heures avant l'arrivée du bateau.

Les connaissances devront être nominatifs et les containers pourront être libérés (en cas de retard de documents) sur simple télex du destinataire à la Compagnie de Navigation avec engagement du règlement du fret.

Chaque container devra être muni d'un enregistreur de températures (type RYAN) dont le numéro devra être porté sur le connaissance ainsi que la température requise.

En cas de retard ou de manquement de ces documents la responsabilité de l'Exportateur sera totalement engagée.

En cas d'avaries, le constat devra être effectué en présence d'un représentant de l'Importateur, de l'Exportateur et du transporteur.

VI. LES CONDITIONS DE PAIEMENT

1. préfinancement avant embarquement jusqu'à concurrence de 50 % ou avance de campagne ou fournitures diverses, les 50 % restants payables à 30 jours après réception ou agréage,
2. garanties bancaires ou cautions bancaires couvrant les 100 %,
3. paiement par lettre de crédit couvrant l'ensemble du contrat

VII. LE REPRESENTANT DES IMPORTATEURS

Le représentant des importateurs, désigné par le S.E.L.M.A., est Monsieur Pierre ALLAEYS de la société ANAREX.

Il assurera dans la mesure des moyens de communication avec MADAGASCAR, pendant toute la campagne, la liaison entre les différentes parties. Il rendra compte au bureau du S.E.L.M.A. de tout incident pouvant survenir lors de la campagne.

Enfin, il sera chargé de tenir au courant le S.E.L.M.A. du déroulement des campagnes des origines concurrentes.

VIII.

En cas de manquement de la part des Exportateurs notamment au paragraphe II, les contrats seront renégociés au mieux des intérêts des deux parties.

IX.

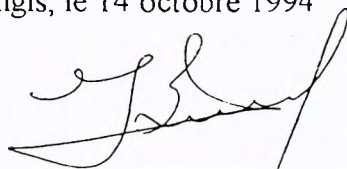
Le S.E.L.M.A. s'engage à fournir au plus tard le 10 novembre 1994, la liste exacte de ses Exportateurs agréés ainsi que le quota attribué à chacun d'eux.

X. LES OBLIGATIONS DES IMPORTATEURS

Tout Importateur agréé par le S.E.L.M.A. qui commercialisera des litchis achetés hors S.E.L.M.A. sera exclus immédiatement. Son quota sera automatiquement repris par les autres membres agréés par le S.E.L.M.A. Idem en cas de défaillance d'un Exportateur membre du S.E.L.M.A.

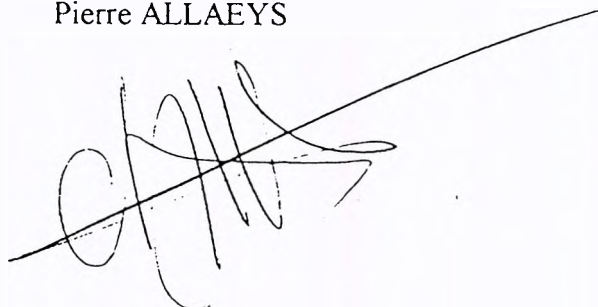
Le S.E.L.M.A. s'engage à ne fournir que les Importateurs désignés.

Rungis, le 14 octobre 1994



Le Président du SELMA
Parfait INTSOURO

**Le Représentant des Importateurs
désigné par le SELMA**
Pierre ALLAEYS



DANGUILLAUME Olivier, Démarrage de la Sica-Victoria le 1er mars, Le Quotidien, 15 février 1995, p.3

LA REUNION

Quotidien du mercredi 15/02/95 • Page 3

AGRICULTURE : LES EXPORTATEURS LOCAUX ARRIVENT ENFIN A S'ENTENDRE

Le mariage de la Sica-Victoria le 1^{er} mars



A partir du 1^{er} mars, les locaux de la Sémex seront officiellement placés sous le contrôle de la Sica-Victoria. (Photos Bruno BAMBA)

Après de longs mois de négociations, la relève de la Sémex semble enfin assurée. Lundi, les exportateurs locaux ont avalisé la création de la Sica-Victoria, outil chargé d'harmoniser l'ensemble de la filière export réunionnaise en matière de fruits, légumes et produits horticoles. Démarrage effectif le 1^{er} mars.

DANS l'air depuis des mois, l'idée de la création d'une Sica pour l'exportation des productions agricoles ne parvenait pas à se concrétiser. Pourtant, depuis l'échec de la Société d'économie mixte d'exportation de produits agricoles et agroalimentaires, épinglée l'an dernier par la chambre régionale des comptes, les exportateurs locaux se devaient de réagir. Pour remplacer la Sémex, outil détourné de sa mission première, à savoir promouvoir l'export des productions locales, les acteurs des filières fruits et légumes devaient prendre leurs responsabilités. Et de montrer leur volonté de s'entendre pour faire avancer les choses. De multiples réunions ont eu lieu, généralement longues et houleuses, pour mettre d'accord les quelques personnes

impliquées dans l'exportation. Surtout, il fallait tirer - si possible définitivement - un trait sur le passé. Oublier les querelles personnelles et la concurrence sauvage, qui duraient depuis des années. Oublier la douloureuse expérience de REE, Réunion exotique export, structure foudroyée par les ambitions dévorantes des uns et des autres. Un pari des plus difficiles à tenir.

Si le principe de la Sica retenait l'attention de la plupart des exportateurs, tout n'était pas gagné pour autant. La réunion constitutive de la structure, prévue dans la dernière semaine de janvier, était finalement annulée, pour un problème de convocations arrivées tardivement, précisent certains producteurs. Pourtant, le conseil général avait clairement posé un ultimatum pour le 31 janvier, estimant que

si les exportateurs voulaient des subventions, ils devaient avant tout se regrouper. Finalement, la collectivité acceptait de donner une dernière chance aux acteurs de l'exportation. Ce qui n'a pas été vain.

100.000 francs de capital social

Lundi, une nouvelle assemblée constitutive a eu lieu. Celle-ci fut la bonne. La Sica-Victoria est née. Elle se compose de six groupements de producteurs et exportateurs : Verger Tropical, Ferme Alizés, Letchis Avenir, Tropicop, GIE Exofruits et GIE Fleurs et Plantes. Le conseil d'administration possède également deux autres membres : la FRCA, Fédération réunionnaise des coopératives agricoles, au travers de la Copagest, et le groupe des Sucreries de Bourbon, notamment pour son activité aérienne avec Corsair.

Pour l'élection du président de la Sica, le vote a eu lieu à bulletin secret. Et c'est à l'unanimité des votants que Philippe Beaude-moulin, responsable du GIE Fleurs et Plantes, a été nommé à la présidence. Pour les autres



L'ananas Victoria, actuel fleuron des exportations fruitières, a donné son nom à la nouvelle Sica.

responsabilités, le vote s'est déroulé à main levée. Ainsi, les deux sièges de vice-présidents ont été attribués à Jean-Bernard Hoarau (Verger Tropical) et Patrick Baudu (Ferme Alizés). Lucien Fontaine (Letchis Avenir) devient trésorier, tandis que Jean Ruffet, président « intérimaire » de la Sémex, occupe le poste de secrétaire général. Au niveau administratif, HDM, qui a notamment effectué l'audit sur la Ré-détar, a été choisi comme cabinet comptable. Enfin, le commissaire aux comptes est Peter Wicikowski.

« Une page est tournée »

Désormais, statut et règlement intérieur sont adoptés. Avec un démarrage effectif fixé au 1^{er} mars. Reste à établir le cahier des charges pour la qualité des produits. Ce qui risque de provoquer « quelques gincements de dents », estime l'un des administrateurs. Mais laissons à la structure le temps de bien s'organiser. Gageons que les adhérents, avec une mise de fonds de 25.000 francs chacun, auront à cœur de faire vivre cette structure dotée d'un capital de 100.000 francs. « Si la Sica n'était pas viable, on aurait pas signé », précise Jean-Bernard Hoarau. Son objectif est d'harmoniser l'exportation. Chaque producteur garde son indépen-

dance. Avec environ mille tonnes d'ananas exportées l'an dernier, c'est encourageant. Mais ce ne sera pas facile ».

Pour la Sica-Victoria, l'option d'une structure légère a été retenue : un animateur, Jean-David Moreau, une secrétaire et un manutentionnaire. Avec une antenne à Gillot, dans les actuels locaux de la Sémex, cette Sica-import aura son siège à RunGIS, jouant le rôle d'une boîte aux lettres, comme Exo-Run qui devrait prochainement disparaître, puisque son activité était liée à la Sémex. Cette implantation en métropole permettra de récupérer l'aide du Poséidon, soit 10 à 13% du prix CAF, versée aux importateurs. L'argent de cette aide devrait permettre de financer des actions de promotion et de créer une caisse de péréquation ou fonds de réserve.

« Cette Sica, il faut la développer comme une entreprise pour qu'elle s'auto-finance », précise un administrateur. Elle devra en effet payer le loyer des locaux de la Sémex, soit 400.000 francs par an. Pour se rémunérer, la Sica facturera les prestations qu'elle assurera sur le terminal fruitier de l'aéroport. « Cette marge qui est dégagée sur les ventes CAF devra couvrir l'ensemble des frais généraux diminués des éventuelles aides de fonctionnement des collectivités pour permettre un compte d'exploitation équilibré », indique le

règlement intérieur.

Du côté du conseil général, on se félicite de la naissance de la Sica. « Il a fallu sept mois de négociations. Désormais, une page est tournée. L'exportation va pouvoir repartir sur de nouvelles bases », commente Michel Vergoz, président de la commission agriculture et pêche du Département. Pour lui, le rôle de la collectivité, dans cette affaire, est d'être « un partenaire de la filière, pas un décideur. Nous avons un rôle régulateur en cas d'excès, mais nous ne devons pas nous immiscer dans les problèmes internes ».

Dans le budget 95 du conseil général, une aide de 700.000 francs au titre du fonctionnement est d'ores et déjà inscrite et sera versée à la Sica-Victoria. Au niveau de l'exportation, l'aide de 50 centimes par kilo d'ananas, réservée depuis l'an dernier aux seuls utilisateurs de la Sémex, devrait désormais concerner tous les adhérents de la Sica. « Nous sommes prêts à revoir l'aide à la plantation d'ananas afin de l'optimiser », précise Michel Vergoz. Une aide qui est actuellement de 22.000 francs à l'hectare. « Pour la mise au norme des stations de conditionnement, nous pouvons également intervenir. Le conseil général l'a déjà fait par le passé, puis a arrêté vu le manque de cohérence dans la filière ». A la Sica de faire ses preuves.

Olivier DANGUILLAUME

BAUNEZ Yves, Le Victoria mauricien débarque à Paris, Le Quotidien, 22 avril 1995, p.3

LA REUNION

Quotidien du samedi 22 avril 1995

LES ESPOIRS DE LA FILIERE ANANAS MENACES

Le Victoria mauricien débarque à Paris

Des points noirs viennent d'apparaître dans l'avenir prospère que cultivaient en rêve les producteurs d'ananas réunionnais. Maurice arrive sur le marché européen et se positionne d'emblée comme un concurrent redoutable en vendant ses Victoria moins cher.

La filière ananas sur laquelle l'agriculture réunionnaise fonde de gros espoirs a bien du mal à se mettre en place. Nous avons abondamment relaté, en décembre dernier, le pénible accouchemement de la Sica Victoria, destinée à prendre le relais de la filière pour exporter l'ananas réunionnais vers l'Europe. Et voilà qu'au moment même où cette nouvelle Sica commence à fonctionner (depuis le 15 mars) ses expéditions se retrouvent en concurrence, à Rungis, avec des monceaux d'ananas Victoria mauriciens, vendus moins cher.

Car ille Maurice, qui bénéficie comme la Réunion des conseils éclairés du Cirad-Fihor dans le cadre de la coopération technique française, s'est persuadée que « l'ananas Victoria doit être le fruit pilote, la locomotive » de (ses) exportations fruitières » (Robert Mallessard, responsable du projet de développement fruitier au ministère de l'Agriculture et des Ressources naturelles, cité par la revue PROSI en avril 1993).

Le Victoria s'est donc imposé dans l'île sœur comme la plus utile alternative à l'heure où les grandes compagnies sucrières mauriciennes cherchent à diversifier leur production. Et le tonnage produit pourrait rattraper très vite (et même dépasser) celui de la Réunion. De 47 tonnes en 1990, il est passé à plus de 260 tonnes en 1992 (et encore, il aurait pu être deux fois plus élevé cette année-là sans

un hiver trop froid). Dans le même temps, la proportion de fruits exportés a augmenté de 457%.

Ces chiffres doivent bien sûr être relativisés car ils ne concernent finalement que des quantités encore modestes. Mais, il y a tout juste deux ans, Robert Mallessard estimait pouvoir avancer « raisonnablement » que Maurice exporterait « 3 500 à 4 000 tonnes » d'ananas Victoria par an « dans les cinq ans à venir » grâce à une « culture intensive, mécanisée et irriguée ».

C'est à rapprocher des quelque 1 200 tonnes exportées l'an dernier par les producteurs réunionnais (Semex et indépendants confondus).

Le marché déséquilibré

Si l'arrivée massive d'ananas Victoria mauricien à Rungis pose problème, c'est qu'elle se produit sur un marché non structuré et le déséquilibre complètement. Pour écouler leurs fruits, les Mauriciens les vendent « à la commission » entre 10 francs et 11 francs le kilo ; alors que la Sica Victoria essaye d'imposer un prix entre 13 francs et 14 francs. Patrick Baudu, vice-président de la Sica et patron de la Ferme Aizée, explique que c'est le prix nécessaire pour assurer une rentabilité acceptable au planteur et faire fonctionner la Sica.

Pour l'instant, le soin apporté par la Sica Victoria à la qualité de

ses produits (tous contrôlés au départ par la repression des fraudes) lui permet de justifier encore la différence de prix. En revanche, si, demain, il fallait vendre à 10 francs, ce pourrait être la mort de la filière export pour le Victoria réunionnais. Il resterait le marché local et des débouchés encore peu exploités dans le domaine agro-alimentaire mais cela ne suffirait pas à faire vivre tous les planteurs qui viennent de planter des hectares d'ananas avec la bénédiction primée du conseil général.

C'est pourquoi les producteurs sont inquiets. Avant-hier, tandis que Philippe Beaudemoulin, le président de la Sica Victoria, saisissait du problème Michel Vergoz, le président de la commission agriculture/pêche du conseil général, Patrick Baudu alertait, de son côté, le député André-Maurice Pihouée. Et hier, les principaux membres de la Sica ont tenu une réunion de crise au terminal export de Gillot pour voir comment ils pourraient se défendre.

Ce qui les rend amer c'est que, dans ce qui s'annonce comme une dure bataille, ils ont l'impression d'être trahis par leur propre camp. Les producteurs mauriciens, qui bénéficient déjà de coûts de main d'œuvre beaucoup moins élevés, bénéficient des subventions européennes accordées aux pays ACP (de la zone Afrique/Caraïbes/Pacifique). De plus, ils profitent gratuitement des travaux du Cirad alors que les agriculteurs réunionnais doivent lui verser une sorte de redevance (modeste, certes, mais dure à digérer en pareille circonstance).

Enfin, les producteurs réunionnais lamentent sur les « importations » subventions qui seraient accordées directement à leurs homologues mauriciens de la part de leur gouvernement (information que nous n'avons pu vérifier hier), alors qu'eux ne touchent qu'un franc de subvention au kilo (et encore, l'effondrement de la Semex a provoqué un retard de plusieurs mois dans le paiement de l'aide au conditionnement qui est de 50 centimes par kilo exporté).

« S'ils ne touchent pas de subventions, on se demande comment ils peuvent vendre à 11 francs avec un fret à 7,50 francs », remarque Jean-David Moreau, l'animateur de la Sica Victoria.

Michel Vergoz, qui s'est battu comme un beau diable pour que la Sica voit le jour, estime qu'il va falloir changer de comportement dans la coopération avec les pays de la zone. « C'est clair, on est en guerre économique », lâche-t-il. Mais il veut rester optimiste, à l'instar de Jean-David Moreau qui tempère : « Il ne faut pas encore crier au loup car on ne connaît pas les limites du marché. Cette concurrence est un facteur stimulant ».

Yves BAUNEZ



Michel Vergoz, estime qu'il va falloir changer de comportement dans la coopération avec les pays de la zone. « C'est clair, on est en guerre économique », lâche-t-il.



Pour l'instant, le soin apporté à la qualité des fruits et à leur conditionnement permet à la Sica Victoria d'écouler ses ananas à un prix supérieur aux concurrents mauriciens. (Photos d'archives)

Une entente avec Maurice écartée

En avril 93, dans la revue PROSI Robert Mallessard, responsable du projet de développement fruitier au ministère mauricien de l'Agriculture et des Ressources naturelles, déclarait à propos de l'ananas Victoria : « Il ne fait aucun doute que Maurice et la Réunion doivent sans délai coordonner leur politique de promotion de commercialisation, singulier du marché européen, d'achat et de parler d'une coopération partenariale responsable aux importateurs ».

concurrents sauvages et l'anarchie au niveau de la production seraient tout bénéfice ».

Michel Vergoz n'y croit pas un instant. « Les Mauriciens ne m'ont jamais montré qu'ils pouvaient travailler en coopération autrement que pour leur propre intérêt. Dernièrement, il y avait un grand salon du tourisme en Allemagne. La COI avait décidé d'y faire une opération commune. Les Mauriciens ont donc mis un petit bureau sur le stand de la COI mais, à côté de ça, ils avaient monté un super

stand avec Air Mauritius. Si bien que nous qui avions joué le jeu, nous avions l'air de cons. On ne me fait pas deux fois un coup comme ça ».

Souhaitons alors que l'avenir ne donne pas raison à Robert Mallessard qui concluait : « Dans le cas contraire (une mésentente entre La Réunion et Maurice), ce marché mettra trop de temps à se développer et d'autres fournisseurs potentiels, comme l'Afrique du Sud ou Madagascar pourraient bien le cueillir à moyen terme ».

Fiches budgétaires des deux programmes quinquennaux de recherches sur le litchi

	19 85	19 86	19 87	19 88	19 89	TOTAL
IRFA - 1 chercheur 2 puis 3 ouvriers Fonctionnement	126 150 249	135 225 249	135 225 249	147 225 249	147 225 249	690 1 050 1 245
TOTAL IRFA	525	609	609	621	621	2 985
ODEADOM Investissement	330	85	85	0	0	500
Dépenses d'expérimentation et d'étude TOTAL ODEADOM	390 720	495 580	495 580	375 375	375 375	2 130 <u>2 630</u>
TOTAL GENERAL	1 245	1 189	1 189	996	996	5 615
PARTICIPATION						
IRFA	42	51	51	62	62	53
ODEADOM	58	59	59	38	38	47

FICHE BUDGETAIRE RECHERCHE LITCHI

(en milliers de francs)

**OPERATION EXPERIMENTATION DEVELOPPEMENT
POUR UNE CULTURE RATIONNELLE DU LITCHI A LA REUNION**

**DEMANDE DE FINANCEMENT POUR LE 5^{ème} EXERCICE
(1^{er} juillet 1994 - 30 juin 1995)**

Le programme initial étant entamé comme prévu, nous pensons pouvoir poursuivre le programme dans le cadre budgétaire prévu initialement

La demande de financement est donc conforme aux prévisions comme le montre le tableau suivant (en francs).

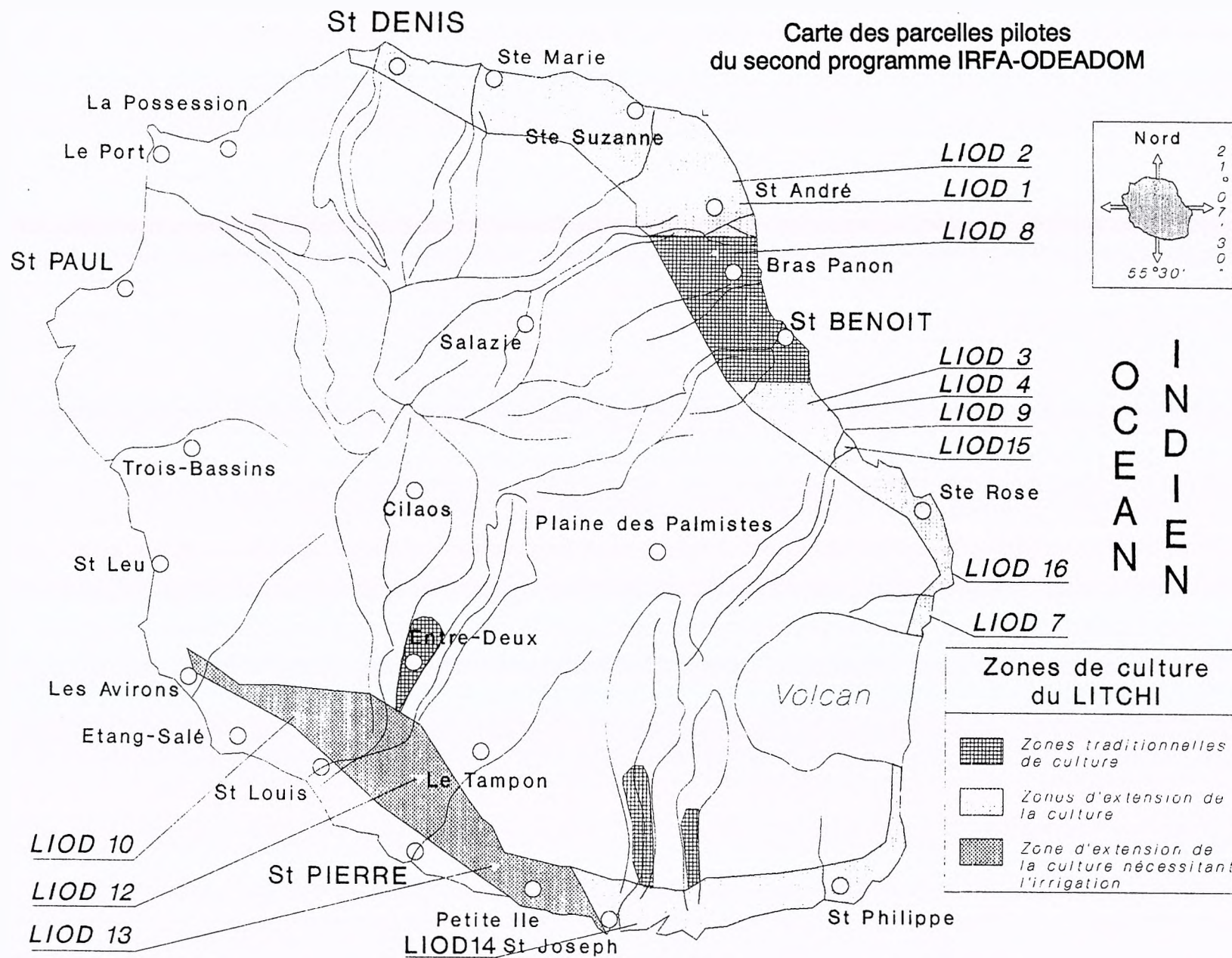
EXERCICE	1994-1995
<u>PRISE EN CHARGE ODEADOM</u>	
1 technicien supérieur *	199 670
2 ouvrier qualifiés**	253 603
<u>TOTAL ODEADOM</u>	<u>453 273</u>
<u>PRISE EN CHARGE CIRAD-FLHOR</u>	
Cadre à temps partiel 50 %	244 423
1 ouvrier d'exécution**	120 490
1 ouvrier qualifié**	133 113
Déplacements	80 327
Achats de biens et services	195 080
Fonctionnement laboratoire	34 426
<u>TOTAL CIRAD-FLHOR</u>	<u>807 859</u>
<u>PRISE EN CHARGE CHAMBRE D'AGRICULTURE</u>	
3 techniciens supérieurs à temps partiel 15 %	<u>166 391</u>
Encadrement rapproché des agriculteurs des parcelles expérimentales	
<u>RECAPITULATIVE</u>	
ODEADOM 31 %	453 273
CIRAD-FLHOR 57 %	807 859
CHAMBRE D'AGRICULTURE 12 %	166 391
<u>COUT DU PROGRAMME</u>	<u>1 427 523</u>

RECAPITULATION

Budget de l'opération	1 427 523
01/07/94 - 30/06/95	
Financement demandé à l'ODEADOM	453 273

* Salaires et charges

** Application d'un coefficient correcteur de 1,035 % par an



COMPARAISON ENTRE LES PREVISIONS "GAILLARD" ET LES PLANTATIONS REALISEES

Plantations à realiser en ha de 1985 à1988 (Plan GAILLARD 1984)		
Autosuffisance	Exportation	total
9	140	149

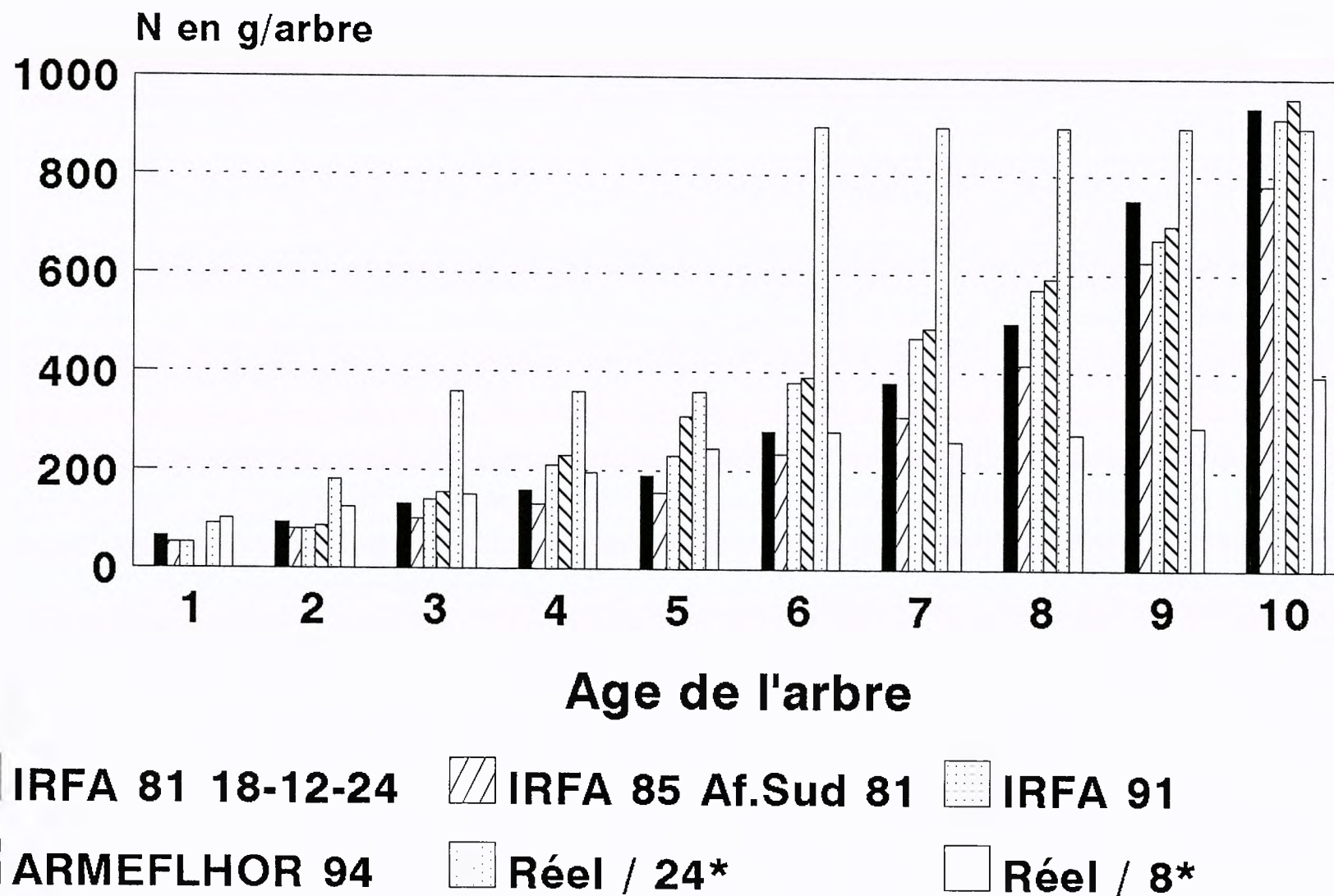
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Plantations realisées en ha	13	14,75	14	37,6	136,5	154	124
ombre de plants vendus greffés			138	569	863	370	
non greffés					7500		1267
Equivalent en hectare pour une densité de 250 plants/ha			0,55	2,3	33,4	1,5	5

Tableau des ressources du CIRAD
(Schéma pluriannuel de programmation, 1993)

	1993 DM2 %	1998 %
1. Fonds d'origine nationale		
BCRD	52	52
Collectivités locales et taxe parafiscale	19	11
Autres contrats publics (Ministères)	3	5
S/Total secteur public	74	68
Fonds privés français	6	10
Vente de produits agricoles	11	7
S/Total fonds d'origine nationale	91	85
2. Fonds étrangers		
Contrats européens et internationaux	5	10
Fonds privés extérieurs	1	2
S/Total fonds étrangers	6	12
Divers (dont facturation interdépartements)	3	3
TOTAL	100	100

Fumure Azotée Liéchi

IRFA, diverses époques



A R M E F L H O R

ASSOCIATION REUNIONNAISE POUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE FRUITIERE, LEGUMIERE ET HORTICOLE

FICHE TECHNIQUE A R M E F L H O R

ASSOCIATION : Loi 1901 créée le 26 Mars 1992.
Statuts déposés en Préfecture le 10 Avril 1992.

Siège social : Direction de l'Agriculture et de la Forêt
Parc de la Providence
97489 SAINT-DENIS CEDEX
Tél. 48 61 92

BUTS :

- d'une façon générale d'étudier les problèmes techniques, économiques et humains liés au développement de l'arboriculture, du maraîchage et de l'horticulture à la REUNION et au progrès de ces productions ;
- de suivre le bon déroulement des programmes de développement, d'étudier et de faire toutes suggestions utiles en ce qui concerne la définition et la mise en oeuvre des diverses incitations prévues
- de coordonner l'activité des divers organismes qui interviendront dans le cadre de ces programmes et de proposer toutes mesures utiles à cet effet ;
- de mettre en oeuvre les expérimentations nécessaires.

MEMBRES :

- 20 producteurs (présidents groupes produits + représentants des organisations de producteurs à vocation économique)
- 20 représentants des institutions (collectivités locales, administrations, syndicats agricoles, recherche, commerce ...).

A R M E F L H O R

ASSOCIATION REUNIONNAISE POUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE FRUITIERE, LEGUMIERE ET HORTICOLE

ORGANES DE DECISION :

*** LE CONSEIL D'ADMINISTRATION :**

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| - Président | : M. Jean-Pierre AVRIL |
| - 1er Vice-Président | : M. Jean-Paul LEDENON |
| - 2ème Vice-Président | : M. Charles PAYET |
| - Trésorier | : CHAMBRE d'AGRICULTURE |
| - Secrétaire | : D.A.F. |

Membres :

- M. BEAUDEMOULIN Philippe
- M. MARDAYE Gilbert
- M. HOAREAU Jean-Bernard
- CONSEIL GENERAL
- CONSEIL REGIONAL
- TRESORERIE GENERALE
- C.I.R.A.D.

*** LE CONSEIL SCIENTIFIQUE est composé comme suit :**

- M. AVRIL J.P, Président de l'ARMEFLHOR
- M. BEAUDEMOULIN Philippe, Coordonnateur du Comité scientifique
- M. VERGUIN Guy
- M. HOAREAU Guy Michel
- M. FONTAINE Raymond
- M. SORRES Edy Gérard
- M. HOAREAU Jean Bernard
- C.I.R.A.D.
- Chambre d'Agriculture
- D.A.F.
- Protection des Végétaux
- Distribution (M. BARON - SAPRIM/SCORE)
- Enseignement Agricole (Lycée Agricole de SAINT-PAUL)
- F.D.G.D.E.C.

Il définit les priorités d'expérimentation ou d'études qu'il propose au Conseil d'Administration et assure le suivi de ces programmes.

A R M E F L H O R

ASSOCIATION REUNIONNAISE POUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE FRUITIERE, LEGUMIERE ET HORTICOLE

ORGANES DE REFLEXION : groupes produits

C'est un groupe réunissant dix à quinze producteurs spécialisés, la recherche, la D.A.F et un technicien d'encadrement assurant l'animation, .

Sur la base d'une analyse approfondie des difficultés rencontrées, le groupe produit propose les solutions qui lui paraissent adéquates tant dans le domaine technique qu'économique. Ces propositions sont soumises au Conseil Scientifique.

ACTIONS :

- La mise en place d'un "centre technique multilocal" fait partie des premières priorités. Sa structure de base sera composée d'un ingénieur CIRAD à mi-temps, d'un VAT, d'un technicien supérieur et d'un ouvrier. Il réalisera pratiquement les expérimentations et études.

- Le fonctionnement de l'association et des groupes produits sera assuré par un secrétaire général.

- L'animation des groupes produits sera réalisée par 3 techniciens animateurs.

BUDGET (92-93) :

* L'ODEADOM finance 50 % de l'animation des groupes produits et du secrétariat (845 KF)

* Le FIDOM va servir de contre-partie partielle sur ces actions (500 KF)

* Le Conseil Général et le PIC REGIS vont financer à parts égales le fonctionnement du Centre Technique (2 x 1 360 KF).

ASSOCIATION REUNIONNAISE POUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE FRUITIERE, LEGUMIERE ET HORTICOLE

**PROGRAMME SECTORIEL "FRUITS ET LEGUMES"
A LA REUNION**

- 1992/1995 -

I - OBJECTIFS FONDAMENTAUX

Les objectifs fondamentaux du programme sectoriel "Fruits et Légumes " sont, avant tout, des objectifs d'organisation de la filière.

En matière économique

- Améliorer le revenu des producteurs en organisant le marché au profit des acteurs économiques respectant les obligations sociales et fiscales et satisfaire le consommateur en lui présentant des produits de qualité à des prix raisonnables.

- Reconquérir le marché local de l'oignon et de la pomme de terre.

En matière de développement agricole

- Contribuer par la filière "Fruits et Légumes" à l'aménagement des Hauts.

- Réfléchir à l'organisation de l'exportation et à la transformation des produits pour le marché local.

II - PREALABLES

La complexité de la filière "Fruits et Légumes" et l'absence de point d'appui suffisamment solide au niveau de la production agricole ont conduit à privilégier la mise en oeuvre d'outils susceptibles de contribuer à restructurer la filière au profit d'acteurs économiques acceptant de "jouer la transparence".

ASSOCIATION REUNIONNAISE POUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE FRUITIERE, LEGUMIERE ET BORTICOLE

La profession envisage donc une démarche en deux temps :

. dans un 1er temps, il s'agit d'établir les bases d'une organisation capable de conduire les premiers travaux,

. dans une seconde phase, les structures ou organismes mis en place (ARMEFLHOR groupes "produits", Conseil Scientifique, Centre Technique) proposeront, par spéculation, les actions concrètes destinées à atteindre les objectifs fixés.

Le programme est "en construction". Le projet présenté se décompose en deux parties :

. dans la première, il prévoit les actions et les financements indispensables à l'organisation de la filière.

. dans la deuxième, il propose des actions qui seront confirmées, complétées et chiffrées précisément.

III - OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Améliorer la qualité des produits et abaisser leur coût par une meilleure protection phyto-sanitaire, une mécanisation et une formation adaptées.

- Favoriser la normalisation et le conditionnement.

- Valoriser les produits finis.

- Regrouper l'offre et les services face à la concentration de la distribution et faciliter l'accès aux marchés publics.

- Favoriser les initiatives locales des "micro régions" de la zone des Hauts, en intégrant les actions conduites dans le programme d'aménagement des Hauts, faisant l'objet du contrat de plan 89-93 et du PIC "leader".

- Remédier aux erreurs commises, en matière d'exportation par une discipline des opérateurs locaux, des études de marchés et un meilleur ciblage des acheteurs.